

Bogotá como teatro: escenario donde actúan y conviven los vendedores informales del  
centro de la ciudad

Autor: Nathaly Martínez Ariza

Trabajo de grado para optar por el título de Comunicador (a) social en el campo de  
periodismo

Director: Jairo Rodriguez

Pontificia Universidad Javeriana

Facultad de Comunicación Social y Lenguaje

Comunicación Social

Bogotá Noviembre 30 del 2010

## Índice

1. Introducción
2. Metodología
3. Primer capítulo: Trabajo formal e informal en Colombia y en Bogotá
  - a. Jóvenes y educación
  - b. Jóvenes y empleo
  - c. Categoría de informalidad
  - d. Desempleo en Colombia
  - e. Desempleo en Bogotá
4. La ciudad como teatro
  - a. La ciudad: crecimiento y división social del trabajo
  - b. La ciudad y las zonas funcionales
  - c. Las zonas de aprovisionamiento y de tránsito como escenarios comunicativos
5. Las zonas de aprovisionamiento y de tránsito, tres escenarios y tres tipos de actuaciones
  - a. Los espectadores
  - b. Los escenarios
  - c. Región uno
  - d. Región dos
  - e. Región tres
6. Capítulo cuatro: Bogotá como teatro
  - a. Título de la obra: el rebusque
  - b. El escenario
  - c. Los actores
7. Conclusiones

## Introducción

En un país como Colombia donde el 57% del trabajo es informal y en donde en su capital se concentra el 36,2% de estos trabajadores del país, vemos que este fenómeno aparece como una salida al desempleo que cada día afecta a más y más colombianos.

La falta de oportunidades como el no tener educación bachiller ni superior, la mano de obra que ha sido desplazada por maquinaria en las empresas y la no inversión en capacitación para jóvenes recién graduados, así como la llegada de varios desplazados a la ciudad que vienen en busca de nuevas oportunidades de vida o escapando del conflicto armado de sus pueblos, son algunas de las causas del desempleo y por ende de la creación de trabajos informales.

El panorama de la informalidad en Bogotá es analizado a través de tres dimensiones del problema: la perspectiva económica urbana, la producción de territorios comunicativos producidos por los vendedores ambulantes desde la sociológica y la tercera es entender estos espacios comunicativos como escenarios del conflicto urbano viendo a los vendedores como los actores de dicho conflicto y al centro de Bogotá como es escenario de la actuación.

El objetivo general de este proyecto es analizar desde la sociología la puesta en escena de un vendedor ambulante que pasa sus días en el centro de Bogotá para darle una mirada a dichas relaciones dentro del concepto de la ciudad como teatro, en donde los trabajadores informales son los actores y el centro es el escenario.

En ese orden, este trabajo se divide en cuatro capítulos:

*El trabajo informal en Colombia y en Bogotá*, donde se explica el fenómeno de la informalidad desde sus orígenes en Latinoamérica cuando se implementó el modelo de industrialización por sustitución de importaciones después de la Segunda Guerra Mundial, hasta nuestros días, en una mirada más aterrizada para el caso de Bogotá y toda la problemática y los conceptos de informalidad, sub empleo y desempleo, a través de definiciones de autores como Alejandro Portes, Fernando Cortés, Mauricio Santa María, Lina Medina y Yanlícer Hernández Pérez.

*La ciudad como teatro*: que desarrolla los conceptos de *fachada*, como el vendedor se muestra ante el espectador; *frente personal*, que envuelve todo lo que podemos ver del personaje; relaciones de *aprovisionamiento*, cuando uno se obtiene algo a cambio por parte del vendedor y el comprador; de *vecindad*, esas que se dan gracias a la cercanía del espacio que hace que las personas se reconozcan e intercambien favores; y de *tránsito*, donde las personas buscan el menor contacto posible. Conceptos planteados por autores sociológicos como Ulf Hannerz, Mauro Wolf y Erving Goffman.

*Las zonas de aprovisionamiento y de tránsito, tres escenarios y tres tipos de actuaciones*, donde se explican las características del centro que se divide en tres zonas, lugares de trabajo de los vendedores ambulantes que se diferencian por el ritmo de sus calles, de sus

ventas y por sus productos y sus clientes. Es así que existe la zona turística, la comercial y la de trabajadores y estudiantes.

*Y Bogotá como Teatro:* El producto final, donde por medio de una narración se mezcla la teoría con el trabajo de observación que se realizó en el centro y las entrevistas a los personajes que se escogieron de acuerdo a las tres zonas del centro. Vendedores ambulantes que se dedican a la venta de cucas, frutas, escurridores de traperos, chicharrón con plátano y arepa; y venta de minutos recrean el mundo de la informalidad desde una perspectiva de la puesta en escena.

Es así como en el intento de darle una nueva mirada a este fenómeno que se desarrolla en lo social, se descubren mundos que aunque para la mayoría sean del común, de una realidad ya asentada y aceptada, son de gran aporte para entender parte la sociedad capitalina.

## Metodología

Los grandes cambios que sufrió Chicago durante los años 30, como el gran crecimiento que tuvo la ciudad, fueron el punto de inicio a muchas investigaciones realizadas por los sociólogos de la Universidad de Chicago. En ese entonces existían dos tendencias investigativas desde el punto de vista de la filosofía, el primero consistía en “la sociología social especulativa que teorizaba sobre las bases de la sociedad humana y el progreso social; y la segunda sobre un movimiento de investigación social, que era conceptualmente débil, pero preocupado por reunir datos sobre los rasgos indeseables de la sociedad industrial en desarrollo<sup>1</sup>”.

Los etnógrafos de Chicago estuvieron influenciados por Willian Isaac Thomas quien insistía en una investigación empírica sistemática. Para él era importante entender el punto de vista del participante, “la definición de la situación”. Thomas fue el primero en usar documentos de sus personajes, tales como cartas, diarios y autobiografías. Con estos nuevos instrumentos de investigación se realizaron algunos estudios como la llegada del urbanismo y su influencia en la sociedad.

Bajo este mismo concepto de investigación, a través de la observación, decidí enfocar la recolección de datos para realizar este trabajo, el que nació a raíz de mi cercanía con el centro de Bogotá por vivir en el barrio la Macarena, lo que además, hizo que desde que vivo allí, hace cinco años, siempre llamará mi atención la vida de los vendedores informales. Me di cuenta que cada día las calles se llenaban más de estos y de diferentes productos

Empecé a caminar toda la zona en mis tiempos libres, a observar a estas personas, el ritmo de la ciudad, el cambio de días, y todo esto me llevó a pensar en que sería interesante desarrollar el tema de la informalidad para mi trabajo de tesis desde la comunicación. Me pareció buena la idea porque además era como tener la posibilidad de estar inmersa en ese mundo que me rodeaba todo el tiempo, que hacía parte mi vida, de mi ciudad, y que mejor que esto que dedicarle un mayor tiempo a su observación y a documentarme para poder darle una mirada desde una de las ramas de las humanidades que más me ha gustado, la comunicacional.

Después de haber cursado proyecto profesional uno y dos y de no haber aclarado bien el enfoque de mi tema, le comente mi trabajo a Jairo Rodríguez, mi director de tesis, y con el pudimos darle forma a este proyecto. Decidimos que el tema central a desarrollar era mostrar este mundo de la informalidad desde las relaciones y la interacción social para poder recrear esta forma de rebusque y de sobrevivencia a través de la analogía del mundo informal con el teatro.

Para desarrollar el proyecto, el marco teórico se baso en autores sociológicos como Ul Hannerz, La escuela de Chicago, Mauro Wolf y Erving Goffman, autores que determinaron las categorías a realizar. Pero antes de esto, fue importante desarrollar un capítulo enfocado al contexto de la informalidad en Colombia y en Bogotá, que mostrara las estadísticas del

---

<sup>1</sup> Hannerz Ul. *Exploración de la Ciudad*. Capitulo 2, Etnógrafos de Chicago, pg 31

crecimiento del desempleo y subempleo, así como los conceptos de estos y las causas que generaran que el trabajo informal se fuera asentando más y más en nuestra sociedad.

Luego de haber desarrollado el contexto y la teoría, continúe con el trabajo de campo que básicamente consistió en visitar la zona escogida, que es el centro de Bogotá, desde la calle 26 entre carreras tercera y décima hasta la calle primera con séptima. Durante mis recorridos anotaba todos los trabajos informales que veía con sus ubicaciones para después realizar un mapa en el que se localizaran.

Mientras caminaba y anotaba, también observaba el comportamiento de los vendedores y de los compradores. El cambio de la mañana a la tarde y la noche. Para esto realizaba los recorridos en todos los horarios posibles, me acercaba a los que cantaban, a los que bailaban, a los que hacían teatro callejero y observaba como si yo fuera un poste de luz más. Inmersa entre la gente.

Gracias a estas observaciones y a las cosas que siempre me preguntaba cuando veía a los trabajadores en su diario, realice las preguntas y con la asesoría de Jairo, quedaron listas para acercarme a ellos, realizarles las preguntas.

Después de varios días intermitentes, y luego de revisar la teoría, entrelacé lo observado, la realidad con los conceptos, para darle vida y forma al capítulo cuatro, el producto final.

Este trabajo de observación, de caminar las calles para recolectar información, de haberme acercado a los vendedores ambulantes directamente para realizarles las entrevistas, hizo que dejara de ser la simple espectadora que mira todo desde lejos para pasar a un plano más íntimo entre el vendedor y yo. Poder explicar mi trabajo a estos personajes, hizo que ellos me reconocieran entre la multitud y sacaran un espacio dentro de su agitado día para contarme sus experiencias en lo informal y abrirme un poco más la situación de estos personajes que cada día llenan más las calles del centro de la ciudad.

## Primer capítulo

Para abordar la problemática del trabajo informal en Bogotá desde una perspectiva sociológica, es importante contextualizar primero los factores que han llevado al desempleo en la región, es decir Latinoamérica, para luego abordarlo desde Colombia y Bogotá. Así como también es importante desarrollar los conceptos de informalidad y subempleo y cuál es la realidad que tenemos en este momento desde una lógica sociológica también. Esto permitirá entrar a desarrollar los siguientes capítulos con la misma línea y con bases que se aplicarán en el capítulo final, junto con el resto.

### **Trabajo formal e informal en Colombia y en Bogotá**

América Latina ha sufrido varios cambios en las dos últimas décadas del siglo XX y en los primeros años de este nuevo siglo, que han aumentado los niveles de desempleo urbano y empleo informal. El factor principal es el cambio del modelo de industrialización por sustitución de importaciones al modelo neoliberal de “apertura de mercados”.

El modelo de industrialización por sustitución de importaciones surgió en esta región a partir de la Segunda Guerra Mundial, cuando estos países decidieron apuntar hacia una economía donde se generara empleo moderno, crecimiento económico y autonomía por medio de la industrialización. Pero el éxito que trajo este modelo solo duró pocos años ya que las multinacionales “saltaron las barreras tarifarias para ejercer su hegemonía al interior de los mercados nacionales con la aplicación de un patrón de industrialización con uso intensivo del capital”<sup>2</sup>. Fue así como estas acciones tomadas por las multinacionales hicieron que la creación de empleo se retardara y se aumentara la presión sobre la balanza de pagos.

A partir de ese momento, la década de los 70, el modelo económico fue cambiando por uno en donde hubo apertura de mercados, reducción del papel directivo del Estado en la economía y privatización de las empresas del Estado. Todo esto desarrollado bajo la supervisión del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Ahora bien, hay que tener en cuenta que durante la época del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, 1930-1970, Latinoamérica contaba con unas características muy diferentes a las de ahora, producto del impacto del uso de este modelo. Algunos de ellos son: masiva migración interna y rápido crecimiento de urbanización, a causa de los empleos generados por las industrias de sustitución de empresas ubicadas, en su mayoría, en una o dos ciudades por país, como Sao Paulo y Rio para el caso de Brasil; surgió una nueva clase trabajadora industrial y una clase media que trabajaba en servicios gubernamentales e industrias privadas, producto de las nuevas demandas laborales por parte de las industrias; se dio el crecimiento de una clase trabajadora informal, que se autoempleo en varias

---

<sup>2</sup> Portes Alejandro, Roberts Bryan, Grimson Alejandro, Ciudades Latinoamericanas: Un análisis comparativo en el umbral del nuevo siglo; Capítulo 1; pag 20.

actividades industriales y en servicios fuera del sector moderno; las tierras tuvieron un alto grado de valorización a causa del rápido crecimiento de las ciudades, lo que hizo que la clase trabajadora se apropiara de tierras en la periferia de la ciudad, creando así nuevas barriadas y asentamientos; las elites y las clases medias, se fueron del centro para irse a áreas alejadas donde no estuvieran habitadas por los pobres; el crecimiento económico sostenido que se dio por las industrias generó varias articulaciones entre el sector formal e informal de la economía urbana y un aumento de la movilidad para el migrante pobre que gracias al empleo en la industria formal podía acceder a la compra de tierras o viviendas; la sociedad durante este periodo fue muy “ordenada” con claras expectativas sobre el aumento de la movilidad de los trabajadores formales e informales.

Teniendo en cuenta esto, hay que determinar también cuáles fueron los cambios que trajo el nuevo modelo de la apertura de mercados que se empezó a desarrollar en los países latinoamericanos en las dos últimas décadas del siglo XX. Algunos de estos son: la atracción que algunas ciudades ejercían sobre las personas para buscar empleo, disminuyó debido a la ubicación de las nuevas industrias en otras ciudades, lo que trajo como consecuencia la creación no solo de ciudades secundarias sino la creación de megaciudades que absorben otras regiones; el empleo que antes era generado por las industrias se reduce por la quiebra de dichas industrias, ya que estas no fueron foco de inversión de capital ni foco de privatización, lo que generó un estancamiento en el crecimiento del empleo formal; así mismo el crecimiento de la pobreza y la desigualdad social siguieron paralelas, los niveles de desigualdad crecieron debido a que las clases dominantes se beneficiaron de las ganancias que el nuevo modelo generaba y por el receso o disminución del porcentaje que les tocaba a las clases trabajadoras; por esto es que el proletariado informal es la clase que más crecimiento tiene durante esta época de ajuste neoliberal, a la vez que hay una recesión en el aumento del salario real para esta clase, lo que genera más y nuevos pobres; la nueva apertura económica genera nuevas formas de consumo moderno lo que hace, en parte, que las personas busquen nuevos tipos de trabajos como una alternativa de ingreso ya que la falta de oportunidades de empleo dentro del marco formal es mínima.

Frente a este panorama, los países de América Latina, a lo largo de estos años han tratado de cambiar este modelo neoliberal por uno que sea más humano y menos destructivo socialmente. Es claro que el modelo neoliberal que apoyaba las exportaciones, la inversión extranjera y la disminución de la inflación no es bueno para las sociedades y menos para los menos favorecidos porque genera desempleo, pobreza y aumenta la desigualdad entre las clases dominantes y el proletariado.

Es por todo lo anterior que en ciudades latinoamericanas como Bogotá, las necesidades básicas insatisfechas de muchos de los ciudadanos lleva a los individuos, como forma cualquiera de resolver sus problemas lo más eficiente posible, a buscar estrategias de sobrevivencia que no necesariamente están establecidas como trabajo formal. Las altas tasas de desempleo, 11,2% en Colombia para Agosto del año 2010 y 10,9 % para el caso de Bogotá) y las malas condiciones en las que se establecen los

contratos, excediendo las horas de trabajo (8 horas) y privando, en algunos casos, a los empleados de seguridad social evidencian lo anterior.

La Organización Internacional del Trabajo plantea el trabajo informal como el resultado del <sup>3</sup>“(…) déficit de trabajo decente. En este sentido el trabajo informal se caracteriza porque los trabajos son en malas condiciones, improductivos y no remunerados que no están reconocidos o protegidos por la ley, la ausencia de derechos en el trabajo, la inadecuada protección social y la falta de representación.” Siendo así la situación, se evidencia uno de los cambios fundamentales en el mundo del trabajo en la actualidad. El 57% del trabajo en Colombia es informal, en esta medida, la creación de estrategias para sobrevivir y poder satisfacer las necesidades básicas no sólo individuales sino también familiares se vuelve recurrente en nuestro país.

### **Jóvenes y educación:**

La educación es una de los principales factores que determinan el tipo de trabajo al que puede aspirar y acceder una persona. Es por eso que los porcentajes de educación son importantes a la hora de determinar el grado de empleo, o subempleo que realiza una persona para subsistir, ya sea dentro del marco de la informalidad o de la formalidad.

Las estadísticas demuestran que, para el año 2006, un trabajador del sector formal en Colombia tenía aproximadamente 13,6 años de educación, mientras que un trabajador informal tenía 9 años de educación. Así mismo el 40,3% de los trabajadores formales tienen educación superior, en el campo de los informales solo el 14% tienen educación superior.

En Bogotá, para el año 2008 se graduaron 88.915 estudiantes de colegios, 59.971 de ellos fueron de colegios oficiales, mientras que 28.944 fueron de colegios privados. Así mismo según las cifras preliminares de la Secretaría de Educación, se cree que para el 2009, los estudiantes graduados de colegios oficiales serán aproximadamente 64.000 estudiantes.

Por el lado de la educación superior, en relación con el total del país, en carreras universitarias y técnicas, Bogotá cuenta con el 40% de las instituciones de educación superior. De igual forma, la ciudad cuenta con un 63,3% de universidades e instituciones universitarias, con un 16% de Instituciones Tecnológicas y con un 20,7% de Instituciones Técnicas Profesionales.

La tasa de cobertura de la educación superior para el caso de Bogotá fue de 68% incluyendo programas de pregrado, especialización y posgrado, frente a una tasa de

---

<sup>3</sup> Organización Internacional del Trabajo (OIT) Página Web oficial. <http://www.ilo.org/global/lang--es/index.htm>

cobertura nacional de un 33,6%. En este sentido, los estudiantes matriculados para el segundo semestre del 2008 en carreras de educación superior fue de 1.438.849 y de este total un 431.197 (30%) pertenecen a Bogotá. En estas estadísticas<sup>4</sup> se encuentran los programas que el 2008 ofreció para la educación superior que fueron 6.133 programas de educación superior en la capital contó con 2.388 (39%). Todo esto demuestra que Bogotá es la principal ciudad del país que cuenta con el mayor porcentaje de estudiantes y de oportunidades para la educación en la población juvenil.

De acuerdo con el total de graduados de la educación superior en Bogotá el último informe del Observatorio Laboral para la Educación indica que un 60% de los graduados son de educación universitaria, mientras que 21,8% son de educación técnica profesional, 16,6%, son de especialización, 1,6 maestría y solo el 0,4% doctorados.

Sin embargo, la realidad para los trabajadores informales es otra, según una encuesta realizada por la Alcaldía Mayor de Bogotá, la Encuesta de Calidad de Vida para Bogotá (ECV) realizada en junio de 2003, determinó el nivel educativo de un vendedor. De acuerdo a esto el 5% de los vendedores ambulantes no sabe ni leer ni escribir, el 40,3% de los vendedores han cursado la primaria incompleta, y un 36, 3% reportan haber terminado la primaria. Lo que representa que 8 de cada diez vendedores ambulantes tienen un máximo de primaria completa.

### **Jóvenes y empleo:**

Si comparamos las tasas de desempleo de los jóvenes de Bogotá, con las de America Latina encontramos que el promedio de desempleo para los de Bogotá es de 18,7%, mientras que el promedio de America Latina es de 16,2%. A esto se le suma el hecho de que mientras el 28,1% de los jóvenes en Bogotá representan el total de personas en edad de trabajar en la capital, el 41% del total de los desempleados de la ciudad son jóvenes.

De acuerdo con la Encuesta de Calidad de Vida 2003, con La Gran Encuesta de Hogares de 2007 y con base en el estudio "Inserción laboral y trayectoria vitales: los jóvenes en Bogotá", el 52% del total de la población joven de Bogotá esta activa en el mercado laboral, es decir que se encuentra empleada o subempleada. Así mismo de "la Población Económicamente Activa de jóvenes (PEA), el 81% se encuentra ocupada y el 23% desocupada"<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Empleo y desempleo en Bogotá; archivo digital en:  
[www.bogotatrabaja.gov.co/...eempleo/.../Empleo\\_y\\_Desempleo\\_en\\_Bogota.pdf](http://www.bogotatrabaja.gov.co/...eempleo/.../Empleo_y_Desempleo_en_Bogota.pdf)

<sup>5</sup> Empleo y desempleo en Bogotá; archivo digital en:  
[www.bogotatrabaja.gov.co/...eempleo/.../Empleo\\_y\\_Desempleo\\_en\\_Bogota.pdf](http://www.bogotatrabaja.gov.co/...eempleo/.../Empleo_y_Desempleo_en_Bogota.pdf)

De igual forma, el 40% de los desocupados en Bogotá son jóvenes menores de 26 años. El promedio de semanas que tarda un joven en encontrar trabajo es aproximadamente de 30 semanas. El 25% de los jóvenes inician su vida laboral en el comercio, catalogado como uno de los empleos de baja calidad. Algunas de las razones por las cuales los jóvenes en Bogotá presentan estos índices de desempleo es por el bajo crecimiento laboral, porque las reglamentaciones de las empresas protegen el empleo de los que se encuentran ocupados, por el lento crecimiento de la tasa laboral y porque las empresas no tienen prioridad sobre los jóvenes por los altos costos que estos traerían para ellas en cuanto a su formación y capacitación.

Adicionalmente, esta situación también se presenta por la educación, ya que un 17% de los jóvenes no acceden a la educación secundaria básica y media, así como también por la falta de experiencia laboral, por la falta de competencias laborales y específicas y porque los pobres no tienen contactos necesarios que los ayuden a vincularse al mercado laboral. Todo esto es un caldo de cultivo para la expansión del mercado laboral en especial en los jóvenes.

### **Categoría de informalidad:**

Si bien el trabajo se entiende como “[...] cualquier actividad física o mental que transforma materiales en una forma más útil, provee o distribuye bienes o servicios a los demás, y extiende el conocimiento y el saber humano (...)”<sup>6</sup>, “el conjunto de actividades que integran la economía informal es enorme y constituye un ejemplo único de la forma en que las fuerzas sociales afectan la organización de las transacciones económicas”<sup>7</sup>. Teniendo en cuenta estos conceptos de trabajo, Keith Hart fue el primero en utilizar el concepto de informalidad, nacido en el Tercer Mundo. Se trataba de comparar el empleo remunerado y el trabajo por cuenta propia. La informalidad se relacionó entonces con el trabajo por cuenta propia, que después fue considerado por la Organización Internacional del Trabajo como pobreza.

“Se consideró que la economía informal era una "modalidad urbana" caracterizada por: 1) la exigüidad de los obstáculos al mundo laboral, en lo que se refiere a las aptitudes, el capital y la organización; 2) la propiedad familiar de las empresas; 3) lo reducido de la escala de operaciones; 4) el empleo de métodos de producción de gran densidad de mano de obra y de tecnologías anticuadas; y 5) la existencia de mercados no regulados y competitivos.”<sup>8</sup> Bajos niveles de productividad y poca capacidad de acumulación eran otras de las particularidades que se asociaban con dicho fenómeno.

---

<sup>6</sup> PORTES, Alejandro, HALLER, William. *La economía informal* (División de Desarrollo Social). CEPAL, Santiago de Chile. Noviembre de 2004. Pág. 7

<sup>7</sup> PORTES, Alejandro, HALLER, William. *La economía informal* (División de Desarrollo Social)-citando a (Sethuraman, 1981; Klein y Tokman, 1988)-. CEPAL, Santiago de Chile. Noviembre de 2004. Pág. 9

<sup>8</sup> CORTES, Fernando. *La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina*. Tratado latinoamericano de sociología del trabajo. Fondo de Cultura Económica de México, 2000. Pág. 592

Para el Tratado latinoamericano de sociología del trabajo la esfera informal también está relacionada con la "(...) pobreza urbana, cinturones de miseria en las márgenes de las principales ciudades de América Latina (...), viviendas precarias, formas tradicionales de conceptualizar el mundo y de ejercer la participación social y política."<sup>9</sup>

Tiempo después, el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT, sustituyó la palabra informal por el subempleo. Esto pensado desde la incapacidad de integración a la economía moderna, fenómeno que Marx y Germani entenderían como lumpen proletariado o ejército de reserva respectivamente, con la incapacidad de inmersión a la economía formal. "De aquí que aparezcan, en este tipo de sociedades, actividades económicas marginales que emplean una población que podría conceptualizarse como población excedente relativa o ejército industrial de reserva."

"En 1972 el término de sector informal fue hecho popular en los círculos de desarrollo académico internacional. En el análisis, el termino informalidad, lo ven como otras actividades económicas que no encajan entre las categorías perfectas de lo que una economía capitalista dependiente urbana debería ser, o cualquier cosa a lo opuesto de lo ideal"<sup>10</sup>.

Para Hernando de Soto, "no son informales los individuos, sino sus hechos y actividades. La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden sus beneficios."<sup>11</sup>

Aunque la noción de lo informal ha sido catalogada como algo negativo, para algunos autores como Keith Hart, hace evidente la capacidad dinámica de los emprendedores. En Colombia, se puede constatar, que algunos de los trabajos informales generan mayores ingresos que los que se derivan de trabajar en el sector formal <sup>12</sup>ya que por ejemplo un calibrador (que es el que mide el tiempo entre ruta y ruta) se gana entre 1 millón y medio y dos millones de pesos mensuales<sup>13</sup>. Los calibradores y el comercio callejero son ejemplos de que resulta más eficiente entrar en la esfera de lo informal, como estrategia de supervivencia.

---

<sup>9</sup> CORTES, Fernando. *La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina*. Tratado latinoamericano de sociología del trabajo. Fondo de Cultura Económica de México, 2000. Pág. 594

<sup>10</sup> RAMOS Soto y GÓMEZ Brena: "¿Qué es la economía informal?" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 60, mayo 2006. en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>

<sup>11</sup> Corres, Fernando. *La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina*. Tratado latinoamericano de sociología del trabajo. Fondo de Cultura Económica de México, 2000. Pág. 597

<sup>12</sup> MEDINA, Muñoz, Lina Rocío. Comercio Callejero, Sistema Racional de Distribución Minorista. Universitas Humanistica, julio-diciembre, año, vol. XXXII, número 060. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia. Pp39-59.

<sup>13</sup> Información recolectada durante unas entrevistas realizadas a calibradores de la localidad de Chapinero, para un trabajo de la material Sociedad Moderna y Racionalidad, para la profesora Lina Medina en el 2008.

## Desempleo en Colombia

Para Amartya Sen<sup>2</sup> “el desempleo como tal se traduce en pérdida de producción neta del país, ya que entraña un despilfarro de la capacidad productiva, y en consecuencia por su culpa no se realiza una parte del potencial de producción del país (hay factores, es decir, trabajadores, que están en el paro y por tanto no producen)”<sup>14</sup>.

El desempleo en Colombia es uno de los problemas sociales que cada día afectan a más y más colombianos. Las importaciones de maquinaria y equipos que reemplazan la mano de obra, por parte del sector privado para incrementar la productividad en las industrias son unas de las principales razones que generan desempleo en el país. A esto se le suman los altos costos en los parafiscales (impuestos que las empresas deben pagar al Estado) que afectan las nominas de las empresas, hecho que genera una disminución en la contratación en la mano de obra y trae como consecuencia el aumento de la informalidad laboral en el país.

Otro factor que afecta el empleo en Colombia es la crisis económica mundial que a partir del 2008 se ha empezado a sentir en el país. Desde hace dos años la economía colombiana ha sufrido una desaceleración que ha traído como resultado una baja en la producción, en el consumo, en las exportaciones y en la inversión.

Según la OIT<sup>1</sup> “la población desempleada está compuesta por personas mayores de una edad especificada que no aportan su trabajo para producir bienes y servicios, pese a encontrarse disponibles”.

En este sentido, para el mes de octubre del 2008, se alcanza un porcentaje de ocupación de 52,7%, en Colombia. En el primer cuatrimestre la tasa de ocupación en el país fue de 4 millones 687 mil personas, es decir, la cuarta parte de los ocupados en el país se desempeñan en el comercio, los restaurantes y hoteles, lo cual según el Informe de Desarrollo Económico de la Secretaría de la Alcaldía Mayor de Bogotá del año 2008, advierte sobre la posible inestabilidad de los ocupados en esta rama en el país, ya que históricamente esta se ha caracterizado por ser una de las principales expulsoras de trabajadores. Otras ramas de actividad económica, importantes por el número de personas ocupadas, fueron las de *Servicios Comunes, Sociales y Personales*, con el 20,6% de total de los ocupados y de *Agricultura, Pesca, Ganadería y Silvicultura*, con el 20,0%” en Colombia.

Por el lado del subempleo, para diciembre del 2008, el porcentaje de personas vinculadas a este tipo de trabajo correspondió a un 27,1%, 0,7% más que noviembre. El resultado de estas estadísticas para el mes de diciembre demuestran que aproximadamente 4.792.635 de los 17.685.000 ocupados en Colombia no ha encontrado una solución a sus expectativas de trabajo, ya bien porque el trabajo que

---

<sup>14</sup> Development as Freedom, Anchor; Reprint edition (August 15, 2000)

desempeñan no es acorde con la carrera que estudiaron, requieren más horas de trabajo, o porque el pago no es el adecuado o el esperado.

En este mismo sentido, las personas siempre esperan mejores remuneraciones por los trabajos realizados, es por esto que el fenómeno del subempleo en Colombia es para los trabajadores una disminución en la calidad de sus posibilidades de consumo<sup>15</sup>. La principal razón por la que se infiere el uso de subempleo es el bajo salario, ya que las personas siempre esperan mejores pagos. A esto se le suman las otras dos propuestas presentadas por el DANE para clasificar la condición de subempleado, intensidad horaria y la competencia.

Sin embargo, a lo largo del 2008, en general se presentó una disminución del subempleo en Colombia, pero que todavía no alcanza el nivel histórico que se llegó a tener en el 2001 con un 24,3%, aunque tampoco es tan alto como el máximo que ha tenido Colombia en el 2006, con un porcentaje de 42,2%.

### **Desempleo en Bogotá**

Por lo mismo, aunque Bogotá sea la capital del país no significa que no se vea afectada por las tasas de desempleo del país ni mucho menos por la crisis económica que esta sufriendo el mundo. La producción de empleo ha tenido una caída desde que la crisis mundial se empezó a manifestar en Colombia desde el 2008. El desempleo es la consecuencia de las bajas en la productividad de las empresas lo cual genera un recorte de presupuesto y de la incapacidad del aparato productivo por absorber la oferta de mano juvenil.

En Bogotá se concentra el 36,2% de trabajadores informales del país. De los 3,6 millones de personas que trabajan en la ciudad, 1,9 millones de personas pertenecen al sector informal. La mayoría son trabajadores por cuenta propia, como los obreros y los particulares, personas que no alcanzan la educación superior, sino que al contrario, solo han llegado a cursar primaria y educación intermedia.

Así mismo, Bogotá es la ciudad con más personas ocupadas puesto que en un rango de 100 individuos en las trece áreas metropolitanas, 39 pertenecen a Bogotá. De igual forma el comercio es la principal fuente de empleo que más trabajadores tiene (30% del total), mientras que el 45% de las personas ocupadas son empleados particulares.

Analizando la tasa de crecimiento del empleo en Bogotá desde el año 2001 hasta el 2008, se establecen tres etapas. La primera va desde el 2001 al 2003, donde se dio un crecimiento del empleo gracias a la salida de la crisis generada en el 99 y a las nuevas políticas de Orden Público. Para la segunda fase, 2003-2004, se dio una caída en el crecimiento lo que borro todo lo logrado en la primera fase. En la tercera fase el crecimiento del empleo aumentó y llegó a un 60% en el 2006, caso nunca antes visto.

---

<sup>15</sup> Hernández Pérez, Yanlícer; Informe coyuntural sobre el comportamiento del mercado laboral de Bogotá y la Nación; Enero a Diciembre del 2008

Por el lado del subempleo, recordemos que una persona es considerada subempleada cuando el empleo que tienen no supera sus expectativas laborales como trabajar o desempeñar labores para las cuales no se educaron o porque su disposición laboral requiere de más horas o porque el pago recibido no es el adecuado. En Bogotá, para el trimestre que comprende octubre-diciembre del 2008, el porcentaje de subempleo fue de 28,4 %.

Así mismo, para el mes de octubre del 2009 el porcentaje de desempleo ascendió a 11,3 % lo que evidencia un aumento de personas sin ocupación en la ciudad, si se tiene en cuenta las cifras de los años anteriores. En el 2008 el porcentaje de desempleo en la ciudad era de 9,2% durante los meses de octubre, noviembre y diciembre, 0,8% más alto que los mismos meses del año 2007. Para octubre de 2010 el porcentaje de desempleo en Colombia es de 11,2% lo que indica que Bogotá tiene 0,3 puntos menos que el nivel nacional.

Algunas de las razones por las que Bogotá puede presentar un porcentaje menor en las tasas de desempleo son: la ciudad es el principal centro económico y financiero del país, cuenta con un mercado de aproximadamente ocho millones de habitantes, aporta la cuarta parte del PIB nacional, tiene la fuerza laboral más capacitada y educada del resto del país y cuenta con más de la cuarta parte de las empresas y de las exportaciones del país. Y todo esto contribuye a generar más empleo que otras ciudades.

Sin embargo, en el último trimestre del 2010, la cifra de personas desocupadas en la capital muestra que hay 440 mil empleados, mil menos que el mismo periodo del año anterior, lo que equivale a la creación de 169000 puestos de trabajo de los cuales, según la Secretaría de Desarrollo Económico, “el 48% corresponden a empleados asalariados, y el 51,2% pertenecen a empleados no asalariados, es decir a trabajadores familiares sin remuneración a empleados domésticos y a empleados por cuenta propia o autónomos (que son principalmente informales)”. Lo anterior revela que la relación entre asalariados y no asalariados empeora levemente ya que 1 de cada 2 empleados es informal en una relación de 44,8% y 52,2% respectivamente.

### **Informalidad en Bogotá:**

#### **Sectores que generan más y menos empleos:**

Bajo el marco de la informalidad, las microempresas son las que más generan este tipo de trabajos. En Colombia, el 41,1% de las microempresas son informales. La razón por la dicho fenómeno se da es por la falta de información por parte de los empresarios que no se encuentran al tanto de las reglamentaciones y procedimientos que hay que realizar para legalizar sus empresas<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> S. Santa María Mauricio, V. Roso Sandra, Análisis Cuantitativo de la Informalidad en Colombia.

Una empresa es considerada informal en la medida en que no cuentan con un registro mercantil, este el punto más importante a la hora de definir el estado legal de la empresa. A partir de esto se deduce que las microempresas o microestablecimientos informales tienen menos ingresos y activos fijos por cada trabajador que las empresas formales.

Las razones por las cuales la informalidad se da en las empresas o en las personas son: motivos de exclusión, como las empresas que no encuentran o tienen la posibilidad de ser legales por los altos costos o por la cantidad de requisitos, o para el caso de personas por la imposibilidad de encontrar un trabajo dentro del mercado formal. Seguido a esto se encuentran las causas por motivos de escape, al pretender por parte de las personas independencia y flexibilidad laboral.

Dentro de las desventajas que encuentran en las empresas informales están la falta de créditos o préstamos bancarios, así como también la falta de ayudas y servicios por parte del Estado. Tienen más problemas de servicio técnico y de muchas más dificultades con los controles de las autoridades. Estas desventajas generan un menor desempeño en la productividad de las empresas en materia de utilidad e ingreso por trabajador si se comparan con las formales. Así mismo para las empresas formales, las empresas informales no solo trabajan bajo el marco de la informalidad sino que las afecta en el sentido en que la competencia se vuelve desleal cuando no se pagan impuestos y cuando se evaden ciertas restricciones como ambientales o laborales. Por el contrario dentro de las ventajas que encuentran las empresas informales con respecto a las formales, está el hecho de que las primeras gastan menos en los insumos.

Dentro de los sectores donde más se encuentran trabajadores informales o donde estos desempeñan sus trabajos se encuentran el espacio público, donde se están en su mayoría los vendedores ambulantes.

A partir de la Encuesta de Calidad de Vida del 2003, la Alcaldía Mayor de Bogotá, pudo determinar el porcentaje de vendedores ambulantes de las calles, que fue estimado en 79.290, lo que equivale al 2,6% de la población ocupada en el país de ese año. Sin embargo esto es apenas una aproximación al total de personas que realizan su trabajo como vendedores de bienes y servicios, ya que las diferencias estratégicas de ventas, los egresos e ingresos de los vendedores, la diferencia de productos y los cambios de tipo estacional como lo son los estáticos y lo que están cambiando constantemente de sitio. Es decir que hay dos categorías de vendedores informales: los ambulantes o semiestacionarios, quienes no tienen un punto fijo de trabajo y se dispersan por los lugares donde más hay aglomeración poniendo un mínimo de capital. Los estacionarios por su parte son aquellos que tienen un lugar fijo de trabajo donde depositan sus mercancías y donde atienden a una clientela que ya los tiene identificados. Ellos aparte de ser una opción para el desempleo, también se encargan de abastecer, a muy bajos precios, las familias populares.

¿Cuáles son las políticas de la alcaldía de Bogotá para contrarrestar el trabajo informal en la ciudad?

Según las estadísticas del mercado laboral bogotano, 2001-2009<sup>17</sup>, la capacidad del aparato productivo para generar empleo ha disminuido al igual que la calidad de empleo a desmejorado, a pesar del crecimiento económico que tuvo la ciudad en esta década. Para contrarrestar esto el sub empleo y el empleo informal se han fortalecido, lo que en parte ha ayudado a que las tasas de desempleo no se disparen y a que los empleos sean de mala calidad.

Por su parte la alcaldía mayor de Bogotá, ha desarrollado algunos proyectos que se encuentran dentro del Plan de Desarrollo, para disminuir no solo las tasas de desempleo en la ciudad, sino para ayudar a los trabajadores del sector informal. Para esto el distrito cuenta con la colaboración del Instituto para la Economía Social –IPES- que incluye dentro de sus funciones<sup>18</sup>:

- a. “Definir, diseñar y ejecutar programas, en concordancia con los planes de desarrollo y las políticas trazadas por el Gobierno Distrital, dirigidos a otorgar alternativas para los sectores de la economía informal, a través de la formación de capital humano, el acceso al crédito, la inserción en los mercados de bienes y servicios y la reubicación de las actividades comerciales o de servicios.
- b. Adelantar operaciones de ordenamiento y relocalización de actividades informales que se desarrollen en el espacio público.
- c. Adelantar operaciones de construcción y adecuación de espacios análogos y conexos con el espacio público con miras a su aprovechamiento económico regulado.
- d. Ejecutar programas y proyectos para el desarrollo de microempresas, famiempresas, empresas asociativas, pequeña y mediana empresa e implementar el microcrédito”.

Así mismo IPES, incluyó dentro de sus políticas un acuerdo con la Junta Directiva N°004 de 2009, el 28 de abril de 2009, que define el Plan Estratégico 2009-2012, para determinar las políticas, los objetivos y las estrategias que se llevaran a cabo.

Un gran reto para la Alcaldía Mayor es la de diseñar en el sector informal unos programas que estén de acuerdo a las necesidades principales de los trabajadores del sector informal, como lo es la educación. Algunas de las políticas específicas fueron construidas basadas en el siguiente cuadro:

**Cuadro 5.** Principal razón por la que una persona del sector informal no estudia

Costos educativos elevados o falta de dinero	45.3%
--	-------

<sup>17</sup> María Camila Uribe Sánchez, secretaria distrital de planeación; Jaime Martínez Reina, Subsecretario de Información y Estudios Estratégicos; Evolución del Mercado Laboral de Bogotá 2001-2009; Perspectiva de absorción y calidad del empleo en Bogotá.

<sup>18</sup> Alcaldía Mayor de Bogotá; Desarrollo económico; Informe sobre el plan de desarrollo; plan de acción y avance de proyectos a junio 30 del 2009.

Necesita trabajar	16.7%
Responsabilidades Familiares	12.0%
Falta de tiempo	11.9%
Considera que no está en edad escolar o que ya terminó	5.0%
No le gusta o no le interesa el estudio	5.5%
Otros	3.6%

Fuente. Estimaciones IPES a partir de la Encuesta de Calidad de Vida 2003

Entre las políticas específicas se cuentan<sup>19</sup>:

a) “Programas de inclusión social dirigidos a grupos de vendedores con dificultades de inserción Laboral: jóvenes (estimados en 3.600, esto es el 5% del total)<sup>20</sup> y desplazados (se estiman en mil los que realizan una actividad comercial en el espacio público).

b) Programas de formación y reinserción laboral dirigidos a los vendedores que estuvieron alguna vez empleados (75%) y soportan un desempleo de larga duración para evitar el deterioro de las calificaciones adquiridas en el empleo. Esto por cuanto las personas desempleadas van perdiendo habilidades y/o conocimientos actualizados, lo cual afecta negativamente la probabilidad de éxito en la búsqueda de empleo.

c) Programas con la Secretaría de Educación Distrital para la obtención de las competencias básicas dirigidos al 4% de los vendedores informales que reportan no saber leer ni escribir y al 34.7% que tiene primaria incompleta. Una dificultad manifiesta para el desarrollo de este programa es la alta edad de la población analfabeta, cuyo promedio se encuentra en los 52 años.

c) Programas para garantizar niveles mínimos de calificación para vendedores sin estudios básicos. El 20.2% de los vendedores reporta estudios de primaria completa y el 28.9% estudios de secundaria incompleta. Actualmente se trabaja un convenio con La Secretaría de Educación Distrital, para desarrollar con vendedores informales el programa de validación de primaria y bachillerato.

d) Programas de formación orientados a la inserción laboral: Capacitación y entrenamiento, dirigido a vendedores sin experiencia en el mercado laboral (el 26% del total de vendedores señala no haber estado empleado antes). En este contexto se ubican los programas de empleo temporal (seis meses) desarrollados, mediante

<sup>19</sup> Alcaldía Mayor de Bogotá; Desarrollo económico; Informe sobre el plan de desarrollo; plan de acción y avance de proyectos a junio 30 del 2009.

<sup>20</sup>

La suerte de los jóvenes en Colombia esta estrechamente vinculada al comportamiento del mercado de trabajo y de las oportunidades de estudio. Los incrementos en la cobertura de educación para los jóvenes no sólo les permite aumentar la probabilidad de ser empleados, sino que también disminuye la oferta de trabajo juvenil.

convenio con entidades públicas como Misión Bogotá y la Secretaría de Tránsito. Estos programas están acompañados de un proceso de capacitación”.

Lo anterior apunta hacia un mejoramiento de la empleabilidad, así como “la formación ocupacional de los vendedores informales” por medio de una capacitación que desarrolle en los vendedores competencias adecuadas para que se puedan desempeñar correctamente en el campo laboral para tratar de eliminar las relaciones de exclusión. En general lo que se busca es construir “capacidades, modificar las condiciones de vida e introducir cambios en los comportamientos en los valores o en las actitudes que lo sustentan tales como la desconfianza con el Estado, la negación a la asociación económica, la concepción de beneficencia del Estado, entre otros<sup>21</sup>”.

De igual forma el ideal del IPES es que los trabajadores después de terminar las capacitaciones puedan acceder a puestos de trabajo o que puedan generar negocios sostenibles para que no se vayan por el lado de la desocupación o el subempleo. En pro de conseguir esto, el IPES creará una línea para ayudar a la gente a buscar empleo o de intermediación laboral. Así como también creará una capacitación para el acceso al crédito para que los trabajadores que comercializan (aproximadamente 15% de los vendedores) sus propios productos, puedan incrementar sus producciones para mayores ganancias. Y en este mismo objetivo, también el IPES realizará programas de relocalización comercial, donde los vendedores podrán ser beneficiados con la reducción de “restricciones financieras, administrativas, tecnológicas y comerciales presentes en las ventas informales<sup>22</sup>. Estos programas se dirigen al 42% de vendedores que quieren continuar con su actividad comercial, los cuales en promedio reportan más de diez años en el espacio público”.

Por el lado del espacio público se encuentra el proyecto **zonas de aprovechamiento regulado ZAR** que al igual que el IPES, se encuentra dentro el Plan Maestro de la Alcaldía de Bogotá, conocido como Plan Maestro del Espacio Público (**PMEP**)<sup>23</sup>, donde la Alcaldía establece “el marco regulatorio del aprovechamiento económico del espacio público”. El objetivo principal de este proyecto es “mejorar las condiciones productivas de los vendedores informales y en una alternativa para sacarlos de la pobreza”, para esto se tendrá en cuenta la relación de los sectores informales con los sectores modernos de la economía.

---

<sup>21</sup> Alcaldía Mayor de Bogotá; Desarrollo económico; Informe sobre el plan de desarrollo; plan de acción y avance de proyectos a junio 30 del 2009.

<sup>22</sup> Las ventas informales se constituyen en la principal fuente de ingresos para la subsistencia familiar y se caracterizan por: la ausencia de capital; incorporar un trabajador (“tamaño individual”); volumen reducido de actividad; y ausencia de trabajo asalariado, es decir predomina el trabajo independiente o cuenta propia.

<sup>23</sup> El PMEP es el instrumento de planeación definido por el POT para coordinar las acciones públicas y privadas en el manejo y gestión de los elementos del sistema de espacio público. El PMEP establece las políticas y estrategias relacionadas con el espacio público del Distrito Capital, las normas generales que permitan alcanzar una regulación sistemática en cuanto a su generación, mantenimiento, la recuperación y su aprovechamiento económico, todo ello en desarrollo de las políticas de gestión, de cubrimiento, y de accesibilidad y calidad del espacio público.

De igual forma las ZAR, son sectores urbanos definidos dentro del espacio público, con ejes hacia la actividad económica, donde la Administración permite que se realicen actividades de aprovechamiento económico por medio de REDEP (Red de Prestación de Servicios al Usuario) en mobiliario urbano. Así mismo, se piensa a futuro, para el mediano y largo plazo, el desarrollo del Programa de Renovación, Recuperación y Revalorización de Espacios Públicos (PMEP).

En realidad en lo que consiste el programa REDEP de acuerdo a El Plan Maestro, es un “Sistema de puntos de venta localizados y delimitados en zonas de aprovechamiento regulado - ZAR; abastecidos por una red de distribución de mercancías y prestación de servicios; dotada de centros de acopio que constituyen nodos de la red; y de un sistema de control que garantiza la identificación automática de las mercancías autorizadas para circular por la Red “<sup>24</sup>.

Para lograr esto, los vendedores asociados y organizados estarán en una Red de puntos de venta localizados en zonas de aprovechamiento regulado, donde tendrán contacto directo con 130 empresas encargadas de proveer las mercancías y la prestación de servicios a través de un operador privado. Así, de esta manera, la asociación de los vendedores con las empresas les permitirá mejores resultados económicos, sin perder su autonomía laboral.

Estos son los objetivos de la REDEP:

- Preservar la independencia de los vendedores informales y contribuir a su organización.
- Potenciar los ingresos y la calidad del trabajo de los vendedores independientes.
- Mejorar la calidad del espacio público
- Contribuir a la sostenibilidad económica y al fortalecimiento de los recursos destinados al espacio público.
- Mejorar la participación del distrito en las concesiones de mobiliario y publicidad en el espacio público.
- Regular el aprovechamiento complementario y eliminar los aprovechamientos abusivos.

Por el lado de los proyectos de inversión directa se encuentran seis proyectos liderados por el IPES para ayudar con el objetivo es mejorar la calidad de vida de todos los ciudadanos en estado de informalidad económica y vulnerabilidad.

---

<sup>24</sup> Decreto 215 de 2005, PMEP – DTS.

“Este mejoramiento se pretende teniendo en cuenta de impulsar los componentes generadores de desarrollo como son; la Formación - Innovación - Emprendimiento, mediante la implementación de alianzas público-privadas y el fomento a la asociatividad con el fin de crear las producciones a escala para la generación de ingresos en estas poblaciones que subsisten en la informalidad y en condiciones de vulnerabilidad, fomentando los valores éticos, el esfuerzo, la apertura mental, el compromiso y el entusiasmo por el oficio en el que se labora.<sup>25</sup>”

Estas ayudas estarán dirigidas hacia la población con edad de trabajar, con voluntad de hacerlo, dentro de los niveles 1 y 2 del Sisbén, que sus ingresos económicos sean del sector informal así como también se incluyan a todos los que comprueben situación de vulnerabilidad como desplazamiento, reinserción, reincorporación, y jóvenes que se encuentren en riesgo de violencia.

Los objetivos de este proyecto son:

“En consecuencia con todo lo anterior, el IPES genera y apoya acciones tales como:

- Asesoría, capacitación y acompañamiento para el diseño, planeación, financiamiento y montaje de microempresas,
  - Orientación en la definición económica de las personas sin ingresos,
  - Oportunidades de reubicación comercial,
  - Intermediación laboral
  - Apoyo gerencial para la administración de los puntos de venta,
- Capacitación o formación básica para el trabajo<sup>26</sup>”

A continuación se presentaran el resto de proyectos junto con sus metas:

### **Proyecto 604 - Formación y capacitación para el empleo de población informal y vulnerable**

#### ***“Metas 2008-2012:***

- Referenciar 2.800 personas a oportunidades de empleo
- Formar 1.000 personas en situación de discapacidad para el empleo y/o el emprendimiento
- Formar 3.000 personas del sector informal en competencias laborales y productivas

#### ***Metas 2009:***

- Referenciar 532 personas a oportunidades de empleo
- Formar 205 personas en situación de discapacidad para el empleo y/o el emprendimiento
- Formar 1.580 personas del sector informal en competencias laborales y productivas”

---

<sup>25</sup> Elementos citados por Orlando Ayala-vicepresidente Mercados Emergentes de Microsoft en entrevista radial –Asamblea de la Sociedad Interamericana de Prensa- 20/03/2007.

<sup>26</sup> Alcaldía Mayor de Bogotá; Desarrollo económico; Informe sobre el plan de desarrollo; plan de acción y avance de proyectos a junio 30 del 2009.

**Proyecto 609 - Apoyo al emprendimiento empresarial en el sector informal y en poblaciones específicas**

**Metas 2008-2012:**

- Asesorar 1.100 Emprendedores y microempresarios para el acceso al crédito
- Fortalecer 1.000 microempresarios comercialmente mediante eventos comerciales
- Asesorar 400 microempresarios del sector informal, en aspectos administrativos y comerciales (se reporta el microempresario con todo el proceso cumplido de asesoría)
- Formar 3.200 personas en condición de desplazamiento, para el empleo y el emprendimiento, con asignación de capital semilla

**Metas 2009 -se encuentran en reprogramación-**

- Asesorar 230 Emprendedores y microempresarios para el acceso al crédito
- Fortalecer 210 microempresarios comercialmente mediante eventos comerciales
- Asesorar 80 microempresarios del sector informal, en aspectos administrativos y comerciales (se reporta el microempresario con todo el proceso cumplido de asesoría)
- Formar 634 personas en condición de desplazamiento, para el empleo y el emprendimiento, con asignación de capital semilla

**Proyecto 7081 - Organización y regulación de actividades comerciales informales desarrolladas en el espacio público**

**Metas 2008 -2012:**

- Mejorar y brindar acompañamiento a 4.000 alternativas comerciales permanentes
- Ofrecer a 8.000 personas del sector informal, alternativas comerciales en ferias temporales
- Brindar acompañamiento en la relocalización de 9.000 Vendedores Informales en el marco del Plan Maestro de Espacio Público (Zonas de Transición de Aprovechamiento Autorizado - ZTAA-, Espacios Análogos y REDEP -)

**Metas 2009 -En reprogramación-**

- Mejorar y brindar acompañamiento a 2.618 alternativas comerciales permanentes
- Ofrecer a 1.472 personas del sector informal, alternativas comerciales en ferias temporales

- Brindar acompañamiento en la relocalización de 2.615 Vendedores Informales en el marco del Plan Maestro de Espacio Público (Zonas de Transición de Aprovechamiento Autorizado - ZTAA-, Espacios Análogos y REDEP)

### **Proyecto 431 - Desarrollo de redes de abastecimiento y administración de plazas de mercado.**

#### **Metas 2008 - 2012:**

- Administrar al 100% de las plazas cumpliendo la totalidad de los componentes de: gobernabilidad, jurídico y financiero
- Implementar el 100% del plan tarifario que contribuya a la sostenibilidad económica del Sistema Distrital de Plazas de mercado.
- Vincular 250 nuevos comerciantes en los espacios comerciales disponibles de las plazas de mercado distritales.
- Desarrollar en 6 plazas obras de modernización de infraestructura, en Restrepo, Ferias, Quirigua, Fontibón, Veinte de julio y Los Luceros.
- Implementar en 14 plazas los planes de saneamiento básico con lineamientos ambientales y sanitarios.

#### **Metas 2009:**

- Administrar al 100 por ciento de las plazas cumpliendo la totalidad de los componentes de: gobernabilidad, jurídico y financiero-**avance del 15%**
- Implementar el 100% del plan tarifario que contribuya a la sostenibilidad económica del Sistema Distrital de Plazas de mercado.-**Avance del 40%**
- Vincular 50 nuevos comerciantes en los espacios comerciales disponibles de las plazas de mercado distritales.
- Desarrollar en 6 plazas obras de modernización de infraestructura, en Restrepo, Ferias, Quirigua, Fontibón, Veinte de julio y Los Luceros.**2 plazas**
- Implementar en 14 plazas los planes de saneamiento básico con lineamientos ambientales y sanitarios.**2 plazas**

En este orden de ideas y de acuerdo con la Gestión pública, efectiva y transparente, con los programas de desarrollo institucional integral dentro de la línea de acción de la Organización Armónica Administrativa y sistemas de mejoramiento de la gestión, durante el primer semestre de 2009 se continuaron con los convenios suscritos en el año 2008 con 7 localidades.

Gracias a esta acción, durante el primer semestre del 2009, se lograron beneficiar 2296 vendedores informales a través de la relocalización de comercial en ferias temporales, lo que demuestra un cumplimiento de 156% de la meta fijada. La segunda acción consiste en relocalizar a los vendedores en la RED PÚBLICA DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS AL USUARIO DEL ESPACIO PÚBLICO – REDEP. Para lograr esto, ya se han cumplido dos fases: la primera en las localidades de Santa Fe y Candelaria, donde

se instalaron 154 quioscos (módulos de venta), lo que generó 308 alternativas comerciales, ya que cada quiosco cuenta con dos puntos de venta.

Todas estas etapas del proceso -identificación, selección y asignación- fueron avaladas por las Alcaldías locales y los organismo de control público, la Personería de Bogotá y la Veeduría distrital, así como también por el Tribunal Administrativo de Cundinamarca. Luego de esto, se procedió a la programación de los sorteos públicos para la asignación de los módulos de venta de la REDEP, junto con el acompañamiento y supervisión de los organismos de las alcaldías locales y entes de control.

“En total en el primer semestre de 2009, el equipo REDEP en coordinación con la Oficina de Almacén e Inventarios han entregado **139** módulos de venta a los vendedores informales del programa REDEP con la firma un Acta de Entrega y Recibo del Mobiliario Urbano REDEP<sup>27</sup>”. Así mismo el total de contratos de uso y aprovechamiento económico urbano fue de 409 y de ellos 165 se realizaron durante el primer semestre del 2009.

De igual forma, durante el primer semestre de 2009 se implementaron 2 Nuevas Zonas de Transición de Aprovechamiento Autorizado en la ciudad, que se relacionan a continuación.

#### Zonas de transición implementadas en el primer semestre 2009.

No.	LOCALIDADES		UBICACIÓN DE LAS ZTAA	ASOCIACIONES	Fecha iniciación	ACTO ADMINISTRATIVO ALCALDIA LOCAL	BENEFICIARIOS 31/12/2008	FECHA FINZALIZACION	PRODUCTOS
1	8	Kennedy	Plazoleta Macarena Carrera 78 K con 38 sur	ASOTRAINMA CARENA	18/05/2009	Res. 176-09 de 7/05/2009	25	17/05/2010	MISCELANEOS, ROPA, ARETSANIAS
3	13	Teusaquillo	Av K 30 CII 26 Plazoleta	ACOPECEI	23/01/2009	Res. 003 23 Ene 2009	10	01/01/2011	CHAZA, ALIMENTOS PREPARADOS
TOTAL							35		

Fuente: Subdirección de gestión y Redes- IPES

Cabe anotar que esta acción no se ha completado, debido a los retrasos en la meta física, principalmente por problemas en el proceso administrativo de las alcaldías locales, ya que no se han asignado el total de los módulos de venta porque que la convocatoria no tuvo muchos trabajadores informales interesados en los programas. Además, hay que aclarar que todavía se encuentran en construcción otros espacios relacionados con el espacio público para la reubicación de vendedores informales como lo es el “Centro Internacional de comercio popular de San Victorino en construcción por la ERU con un espacio de 1.500 m2 que beneficiará a 264 vendedores informales del centro de la ciudad que actualmente ocupan la Manzana 22 y que son firmantes del pacto de cumplimiento para el uso regulado y orientado del espacio público en la localidad de Santa Fe y el Centro Comercial en construcción por el IDU, ubicado en la Estación Cabecera del 20 de Julio”

<sup>27</sup> Alcaldía Mayor de Bogotá; Desarrollo económico; Informe sobre el plan de desarrollo; plan de acción y avance de proyectos a junio 30 del 2009.

Debido a lo anterior se reprogramo la meta proyectada en 2.615 personas atendidas bajo el Plan Maestro del Espacio Público a 2050 personas, específicamente vendedores ambulantes acompañadas por las siguientes alternativas:

Nº personas beneficiadas en Zonas Transitorias Aprovechamiento Autorizado	<b>137</b>
Nº personas beneficiadas en Zonas Aprovechamiento Regulado	<b>1.228</b>
Nº personas beneficiadas en módulos de venta – REDEP	<b>628</b>
Nº personas beneficiadas en Puntos de Encuentro- REDEP	<b><u>57</u></b>
<b>Total</b>	<b>2.050</b>

De esta forma el siguiente cuadro, demuestra la totalidad de las personas beneficiadas con el proyecto anterior, de forma demográfica: Del total de beneficiados 4.867, 2608 son mujeres (54%) y 2259 hombres (46%) En el rango de 18 a 26 años, el 79% (3.863 personas) en el rango de 27 a 59 años y el 16% restante en el rango de 60 y más años, correspondiente a 698 personas.

El cuadro siguiente muestra el porcentaje de minorías étnicas beneficiadas con el proyecto. El total fueron 4841 vendedores informales, de los cuales 137 indígenas, 8 afrodescendientes y 1 de la isla de San Andrés<sup>28</sup>.

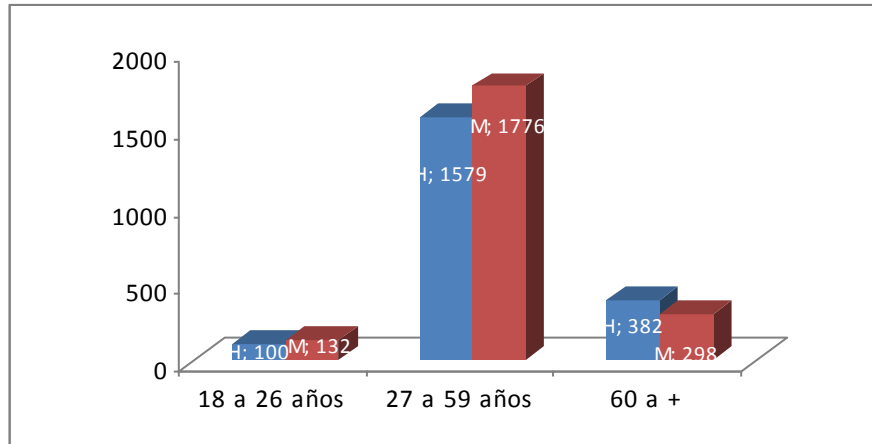
---

<sup>28</sup> Alcaldía Mayor de Bogotá; Desarrollo económico; Informe sobre el plan de desarrollo; plan de acción y avance de proyectos a junio 30 del 2009: *Enseguida, continuando en el mismo Objetivo Estructurante de Ciudad de derechos y pasando al programa 04 de Bogotá bien alimentada, se observan las metas propuestas y los resultados alcanzados durante este primer semestre de la vigencia.*

#### **PERSPECTIVAS**

“Se prevé avanzar en los siguientes ámbitos:

- Durante el 2010 se seguirán realizando esfuerzos concretos en lo referente a la implementación de la estrategia de intermediación laboral, concretamente se realizarán dos ferias de oportunidades laborales y se fortalecerán las alianzas estratégicas con otros actores privados y públicos que incursionan en el área de la intermediación laboral.
- Durante el 2010 se continuará implementando la estrategia y fortaleciéndola.
- Durante el 2010 se realizarán otras ferias laborales con el objetivo de ofrecer más de 1000 oportunidades laborales.
- Durante el 2010 se seguirán realizando esfuerzos para fortalecer los contenidos de la vitrina.
- Acompañar a las localidades en la incorporación del componente de formación y capacitación en sus planes de acción, será un reto inmediato a asumir
- Diseñar con los entes locales estrategias que frenen la deserción,
- Conseguir que la calidad y pertinencia de los programas se impongan sobre las concepciones de cobertura,
- Articular la acción con las entidades del sector y asociados al tema de la formación,
- Cerrar las brechas y desfases de la oferta versus la demanda de formación para el trabajo
- Certificación con real calidad para que las personas se vinculen al mercado laboral por su cualificación y competencias”



### **Población atendida, clasificada por sexo y rangos de edad**

Atender 21.000 personas con alternativas de aprovechamiento comercial, en el marco del PME

Población atendida de minorías étnicas

### **Conclusiones:**

En medio de este panorama, el trabajo informal nace como la falta de oportunidades que brinda el sistema para vincularse a un trabajo formal. En esta medida las personas se ven obligadas a buscar otras opciones de empleo para obtener ingresos que les permitan sobrevivir en esta sociedad consumista.

En la búsqueda de estos trabajos informales surgen nuevos roles que con el tiempo no solo son reconocidos, sino que se vuelven importantes y necesarios para la sociedad.

Dentro de estos nuevos roles o nuevos trabajos informales se encuentran el calibrador de ruta, quien es la persona que se encarga de tomar el tiempo entre ruta y ruta; los vendedores de minutos callejeros que se encuentran en las esquinas y en los puestos de vendedores ambulantes para vender minutos por celular; las señoras que venden ensaladas de verduras en barrios populares como el Policarica; los hombres y mujeres que sirven de modelos en las clases de arte; los payasos malabaristas que en medio de su ingenio se inventan nuevos espectáculos callejeros para atraer a las personas; los artesanos que van con las nuevas tendencias de la moda y crean de acuerdo a estas. Los que sobreviven a punta de cucas o productos autóctonos de sus regiones como la costa pacífica o los llanos.

Bogotá es la plaza donde la mayoría de estos nuevos roles se desempeñan, ya que por ser la ciudad más grande del país, es foco de inversiones, es la ciudad donde se encuentran parte de las grandes empresas, donde las personas tienen mayor nivel de educación, donde hay menos desempleo que el resto de ciudades y donde se supone que hay más espacio y trabajo para la gente.

Sin embargo, aunque Bogotá ofrezca mejores oportunidades que el resto de ciudades de Colombia, aunque existan políticas por parte del Distrito, para contrarrestar el

aumento del trabajo informal(Plan de Desarrollo Económico), y aunque su tasa de desempleo sea 0,3 puntos porcentuales menos que el total del país, esto no significa que los niveles de pobreza, de analfabetismo y de desocupación no afecten a los que habitan en ella, obligando a los ciudadanos al rebusque como forma de satisfacer sus necesidades básicas.

Es por esto que en medio del trabajo informal que nace de todo lo anterior, en una ciudad como Bogotá, las clases de relaciones que se tejen entre las personas que en ella habitan y sobreviven, la evolución y el concepto de ciudad en grandes ciudades como Chicago, los conceptos sobre la división social del trabajo y las categorías de vecindad, desde la perspectiva sociológica como la Escuela de Chicago, Robert Park, Ul Hannerz y Erving Goffman son importantes para un análisis de de la vida de estos vendedores ambulantes que hacen parte de una realidad que cada vez se asienta más, sin tener una esperanza de algún día acabarse. Y qué mejor que poder entenderla dese la sociología misma, la que dentro de sus tareas explica el porqué de las actuaciones de la vida desde las relaciones sociales. De ahí la razón del siguiente capítulo, *La Ciudad como teatro*, donde se introducirá y se explicará el tema de los vendedores informales desde la sociología.

## Capítulo 2

### **La Ciudad como teatro**

De que nos sirve saber el panorama del desempleo en Colombia y en Bogotá sino podemos explicarlo desde una forma más cercana, desde lo que en realidad viven los vendedores informales, que se rebuscan el diario vivir en la calles, en situaciones precarias. Si no nos detenemos a pensar las relaciones desde adentro, a interpretar lo que pasa en esta población, no podremos avanzar en una comprensión real de este fenómeno tan común en países en vías de desarrollo como el nuestro. A continuación una mirada a los conceptos de ciudad desde de la Escuela de Chicago y a la Ciudad como teatro desarrollada por Ul Hanerz, comparada con la realidad bogotana.

#### **La ciudad: crecimiento y división social del trabajo**

La idea central de este sub capítulo es el crecimiento de la ciudad, la migración, su relación con la complejización de la división social del trabajo y el surgimiento de los roles informales.

Con la división social del trabajo y las libertades sociales se introdujo un nuevo orden social, la ciudad se volvió centro y foco de cambios –centro local de una economía local donde la costumbre se ha reemplazado por la opinión pública y la ley. En este sentido surge un hombre como una vida de pensamiento y de acción.

La ciudad siempre ha sido una fuente del estudio de la naturaleza humana ya que ha sido la fuente del cambio social, si existiera una ciudad perfecta y estable donde el hombre tuviera un equilibrio biológico y social los problemas sociales no surgirían.

Y es que las ciudades entre más grandes sean más heterogéneas serán. Mayores serán los suburbios donde habitan cierto tipo de personas como los judíos, los negros y los chinos. Sin embargo, esta clase de agrupaciones entre personas de la misma clase o del mismo origen, demuestran que las personas viven juntas no porque se parezcan sino porque son útiles el uno al otro. De esta forma existe “la simbiosis dentro de las comunidades: Las personas se mueven dentro de las áreas naturales dependiendo de su clase o estatus social”<sup>29</sup>.

De igual forma, en las ciudades existen distancias físicas y distancias sociales diferentes, no necesariamente son vecinos los que viven al lado y lado, sino que al contrario pueden existir muchas diferencias como la clase social, los intereses de las personas, la educación, etc. Un ejemplo de esto aterrizado a la realidad bogotana, son las diferencias que existen entre los barrios la Perseverancia y la Macarena. Barrios que son vecinos geográficamente pero que no comparten la misma clase social, ni los mismos niveles de educación, ni siquiera existen relaciones de amistad entre los habitantes de la Macarena y la Perseverancia.

---

<sup>29</sup> Ezra, Park, Robert; Human Communities; The City and Human Ecology; New York, 1952 by the Free press.

Las ciudades grandes tienen mayor segregación de la población, uno de los incidentes de dicha segregación es la diversidad de la división del trabajo, donde se encuentra la mayor concentración de estudiantes de todos los niveles, como es el caso de Bogotá en donde el 40% de las universidades se encuentran en ella. Una de las razones por la que las ciudades son centros intelectuales es porque han diversificado e individualizado las tareas<sup>30</sup>.

Lo que atrae más gente al centro de negocios de una ciudad es que el centro depende de los medios de transporte ya que todos conducen a él. Es el lugar donde se encuentran todos los grandes comercios, la arquitectura histórica, donde se dan muchas citas, donde viven los hobos o habitantes de la calle, donde llegan todos los desplazados, los vagabundos.

El crecimiento de la población aumenta los cambios y acciones como: la manera como cada individuo se esfuerza por encontrar un espacio dentro de la sociedad, el aumento del valor de la tierra, la escases del empleo o la falta de oportunidades. Es en este crecimiento como la ciudad asimila a sus individuos recibiendo a los nuevos y eliminando a los viejos. Los emigrantes no tienen un lugar en la ciudad y en busca de oportunidades muchas veces llegan a formar parte de los desempleados, de los nuevos pobres de la ciudad. Esta situación de falta de ingresos muchas veces genera la delincuencia como una opción desesperada por conseguir algo con que sobrevivir, otros por ejemplo, ya han crecido en ambientes de hostilidad, de segregación y de máxima pobreza donde la única opción de vida es ser delincuentes.

Dentro de la ciudad, en los barrios marginados, algunos jóvenes se organizan en parches donde ellos (los gangs), encuentran fuertes lazos de amistad que los une para andar juntos por el barrio y compartir los mismos gustos. El crecimiento de la población trae consigo diferentes grupos de personas, diferentes identidades que se unen para vivir dentro de ella.

Por ejemplo, en barrios de Bogotá como Santa Fe, donde se encuentran todos los prostíbulos o La perseverancia, uno de los primeros barrios obreros de la ciudad, se encuentran muchas clases de parches no solo de jóvenes sino de personas que se relacionan y se unen en la medida en que comparten los mismos gustos o lugares de vivienda.

Y es que las relaciones entre las personas siempre van a estar relacionadas entre las relaciones espaciales, y esto es precisamente lo que se ve en ciudades como Bogotá donde los vendedores informales son amigos entre ellos, y muy rara vez son amigos de los trabajadores vinculados al sistema formal. Es un juego de relaciones y de lógicas donde las personas se relacionan en la medida en que unos necesiten del otro.

Bogotá es un claro ejemplo de ciudad donde el centro es la parte donde más comercio hay, donde los negocios grandes se hacen y donde las empresas más importantes se encuentran. Es una ciudad que cuenta con varias zonas de tolerancia, con suburbios que albergan a los desplazados, a los indigentes y a los pobres. También es la ciudad con más emigrantes que vienen a buscar empleo y mejores oportunidades para una vida mejor y a su vez es la

---

<sup>30</sup> <sup>30</sup> Ezra, Park, Robert; Human Communities; The City and Human Ecology; New York, 1952 by the Free press.

capital con menores tasas de desempleo por encima del nivel nacional, pero también es una ciudad donde se puede encontrar cualquier tipo de trabajo informal: trabajos producto del rebusque como los vendedores de minutos o las señoras que venden ensaladas de verduras.

Bajo este panorama, se analizara parte del centro de Bogotá en la búsqueda de nuevos trabajos informales, para entender las dinámicas que se tejen alrededor de las personas que viven del rebusque, pero además donde se analizarán a estos personajes que se encuentran en constante interacción unos a otros, entre vendedores y compradores, entre informales y formales, para esto es importante entender los cambios de las grandes ciudades como Chicago.

Gracias a su análisis se pudo determinar que el gran cambio que el urbanismo trajo fue la división social del trabajo. Con su llegada, se destruyó la antigua organización social basada en el parentesco, la casta y los vínculos sociales. Con la nueva división social se crearon nuevos tipos de hombres, pues cada trabajo ponía su sello en las personas: un hombre racional y especializado.

Sin embargo; en esta época existía una gran preocupación por el “orden moral”. Según Park, en cualquier sociedad el individuo lucha por ganarse el respeto de los demás y su propio punto de vista, pero la única forma de lograrlo es ganándose el reconocimiento de todos.

Esto es precisamente lo que “convierte al individuo en una persona”. Ahora bien, este orden moral cambia de acuerdo a los lugares donde el individuo se hace persona. En la ciudad, el orden moral está regido o determinado por, ya no por el civismo como ocurría antes, sino por el dinero y la posición social de cada persona. Sin embargo, como dice Park “la ciudad hace posible que distintas personas tengan diferentes relaciones; y un grupo de características semejantes puede proporcionar apoyos morales para un comportamiento que otros desaprobaban”<sup>31</sup>. Es decir que en la ciudad había gran variedad de estilos de vida, producto de la cantidad de gente que en ella podía vivir, y que daban la libertad para que la gente hiciera lo que quisiera sin la necesidad de ser juzgado todo el tiempo.

Pero no solo las personas estaban regidas por un orden moral, sino que también, según Park, por el espacio que constantemente estaba cambiando. “Las calles residenciales de moda se habían convertido en el corazón del distrito de las casas de huéspedes; las casas de huéspedes se habían convertido en casas de vecindad<sup>32</sup>” y así sucesivamente. Estos cambios llevaron a que Park desarrollara su teoría sobre la “ecología humana”, que estaba regida por la competencia del espacio. De esta forma los más fuertes ganarían el mejor lugar para vivir, mientras que los débiles vivirían con lo que les quede, tal como sigue sucediendo en estos tiempos, sobre todo si lo aterrizamos al caso del comercio informal callejero, donde cada trabajador tiene que luchar por un espacio en los andenes del centro de Bogotá, para que el resto se lo respeten y pueda tener una clientela consolidada. Otro ejemplo es la lucha constante que viven los calibradores de ruta, ya que para que estos puedan ser aceptados por los conductores de los buses tienen que estar ubicados en un lugar estratégico de

---

<sup>31</sup> Hannerz Ul. *Exploración de la Ciudad*. Capítulo 2, Etnógrafos de Chicago, pg 36

<sup>32</sup> Hannerz Ul. *Exploración de la Ciudad*. Capítulo 2, Etnógrafos de Chicago, pg 38

determinadas rutas de bus, y su trabajo tiene que ser constante y estable para que los conductores les paguen por su información.

### **La ciudad y las zonas funcionales:**

En el centro de la ciudad se pueden encontrar todo tipo de transeúntes y vendedores que todo el tiempo están en constante relación. Si por ejemplo, un vendedor de aretes y manillas las expone en la calle, este puede cruzarse con las personas que trabajen en la zona como los estudiantes que todo el tiempo caminen a su lado pero que no se interesen en sus productos, o pueden existir otros que le compren, y en cada caso existe un tipo de contacto y relación diferente.

Vemos que este ejemplo nos puede llevar a muchos otros, pero también nos ayuda a determinar otras categorías que se tejen alrededor de las personas y de las relaciones que se dan entre ellas. Como por ejemplo, los papeles o roles que determinan las acciones y relaciones. Es así como cada persona durante el curso de su vida, realiza o personifica muchos papeles-como el de padre, comprador, vendedor,etc- que le permiten relacionarse con el resto de la gente. Según, Hannerz, estos papeles se dividen en cinco categorías: Doméstico y de parentesco; de aprovisionamiento; de recreación; de vecindad y, de tránsito.

El papel doméstico y de parentesco es el familiar donde existe una relación interna y más íntima como por ejemplo, el papel de madre, de padre, de hijo; así como también son relaciones internas las de recreación y de vecindad. Mientras que el papel de aprovisionamiento tiene que ver con las relaciones de persona a persona donde hay un intercambio de mercancías, es decir que un comprador y un comerciante desarrollan relaciones de aprovisionamiento en el momento en que interactúan para vender o comprar algo. En otras palabras es un papel que se desarrolla cuando la gente ofrece bienes y servicios. Y es en este mismo sentido que se puede llamar relaciones de trabajo a una relación donde se tenga un objetivo común, donde las actividades productivas estén encaminadas a lograr algo y donde exista una relación como la familiar, pero enfocada a las ganancias.

Las relaciones de tránsito son aquellas donde existe la menor interacción entre las personas. Los que participan en este tipo de relación no son casi conscientes de que están siendo parte de ella. Cuando la relación se da entre dos personas, por lo general uno es más consciente del otro, e intenta pasar desapercibido para el otro. Por ejemplo cuando una persona camina por el andén tratando de no chocarse con el otro, o cuando intenta no tener contacto visual con ninguna persona en la calle, excepto para mantener las distancias. Un ejemplo de esto se puede ver cuando las personas caminan por el centro de Bogotá, tratando de no tropezarse con los vendedores ambulantes que venden sus productos en las aceras.

Por su parte, las relaciones de vecindad son aquellas donde existe una proximidad estable, ya que las personas que son vecinas se conocen entre sí. Para entender esto mucho mejor, es importante tener en cuenta los conceptos de vecino y vecindad.

¿Qué es un vecino y que es la vecindad en sí misma?

“vecinos son aquellas personas cuyos lugares de residencia o de trabajo están cerca... Además por regla general, se vuelven consientes de la presencia recurrente unos de otros en el espacio circundante más o menos público y, en consecuencia, de la relación especial que tienen con él. También es probable que indiquen coincidencia, extendiendo el reconocimiento, unos de otros cuando se encuentran, lo cual convierte esta relación en una diferente a la que existe entre desconocidos”<sup>33</sup>.

Teniendo en cuenta lo anterior se puede decir que la relación de vecindad está ligada al espacio físico, y este es el que ayuda a determinar las clases de relación que se tejen en cuanto a su cercanía. Entonces, las personas que desarrollan sus actividades en espacios determinados, tienen la posibilidad de encontrarse constantemente con el mismo tipo de personas que, ya sea o habitan en el mismo espacio o trabajan en él. Esto genera un reconocimiento entre ellas. Para el caso del trabajo realizado en las calles, como el comercio o los vendedores de tienda, se puede decir que los “tenderos y empleados son vecinos durante el día”<sup>34</sup>.

Algunas de las relaciones que implican ser vecino de alguien, son los saludos, los intercambios de bienes y servicios como por ejemplo favores como cuidar a los niños mientras que sus padres no están, o en el caso de los trabajadores, cuidar el sitio de trabajo o cambiar algún billete para poder dar cambio a los clientes. Un aspecto muy importante que señala Hannerz es que dentro de estas relaciones de vecindad se destaca una que es la consideración que unos tienen con otros con el fin de reducir las molestias en el espacio compartido. En el aspecto laboral estas relaciones se pueden ver cuando los trabajadores en el sector informal, que desarrollan su trabajo en las calles del centro de Bogotá, respetan los lugares de trabajo, se cuidan unos a otros de los ladrones, y cuando llega la policía a desalojarlos de su sitio de trabajo se avisan unos a otros.

Se puede decir entonces que las relaciones que se tejen alrededor del trabajo informal así como las redes que en este sector se tejen, son múltiples, dependen de donde se lo mire. Ya sea entre los transeúntes y los trabajadores, o entre los mismos trabajadores. Y esto solo es posible gracias a la ciudad que como dice Hannerz “las ciudades tienen en común el hecho de volver a las personas físicamente más accesibles unas a otras en un espacio más o menos compartido y limitado.

### **Las zonas de aprovisionamiento y de tránsito como escenarios comunicativos:**

Las zonas de aprovisionamiento y de tránsito se construyen por parte de los vendedores ambulantes y un teatro, que es la calle, donde ellos elaboran papeles que ejecutan en estas zonas. Es el espacio donde se produce la interacción entre cliente y vendedor.

En cada una de estas áreas los vendedores ambulantes se encuentran inmersos en una red de relaciones, de modos y prácticas que hacen que cada persona desarrolle su trabajo de acuerdo a sus aspiraciones y necesidades, en medio de un escenario que los define de

---

<sup>33</sup> Hannerz Ul. *Exploración de la Ciudad*. Capítulo 7, Conclusiones pg 298

<sup>34</sup> Hannerz Ul. *Exploración de la Ciudad*. Capítulo 7, Conclusiones pg 299

acuerdo a las actitudes que estos tomen con los otros y con ellos mismos. Un escenario tal como lo interpreta Goffman en su libro *Presentación del yo en la vida cotidiana, 1959*, donde el escenario es la sociedad y el individuo es el actor que interpreta la obra de su vida, de lo que quiere ser y de lo que quiere proyectar hacia los demás. Este último más conocido como “Manejo de la impresión”, donde el individuo “da” una impresión y “emite” una expresión, donde la diferencia radica en la forma en que el individuo emite información sobre sí mismo de dos formas, intencional o inintencional. De esta manera, cuando la información es dada, es cuando es emitida de una forma intencional pero que parezca inintencional para la otra persona.

En otras palabras, las personas buscan la forma de presentar una imagen de ellos frente a los otros que sea ventajosa y creíble. Para esto usan como escenario a la sociedad, donde todo el conjunto de actividades que realiza una persona en un tiempo continuo frente a los otros y con cierto efecto sobre ellos es llamado por Goffman como una “representación”, y el conjunto de expresiones que utiliza durante la representación es llamado su “frente”, que a la vez abarca “la escenografía” y su “frente personal”. El frente personal puede ser llevado a todas partes, dentro de este se encuentran “el sexo, la estatura, la apariencia física, la ropa, los adornos, los gestos y la expresión facial. Tanto el frente personal como la escenografía se pueden manipular, dentro de ciertos límites, a fin de manejar la impresión”<sup>35</sup>

Un ejemplo de esto aterrizado al caso de la informalidad en el centro de Bogotá se encuentra en las personas que venden los escurridores de traperos. Ellos andan por la séptima con un balde lleno de agua, un traperero y un escurridor, haciendo la representación de cómo se usa el escurridor y cuáles son sus beneficios frente a los transeúntes. Para lograr la atención del público no solo es importante tener las herramientas como el traperero, sino también tener un discurso preparado que convenza al espectador mientras ellos hacen la demostración. Ellos se muestran seguros de la efectividad del producto que están intentando vender y es por eso que dentro de su discurso enfatizan mucho en el beneficio que el escurridor les trae a las mujeres, que por lo general son las que lo usan. En este caso se puede decir entonces que el vendedor o vendedores de este producto, juegan con la escenografía, ya que no se quedan en el mismo lugar, sino que caminan alrededor de la séptima en busca de nuevos espectadores. Así como también juegan con su frente personal ya que dependiendo del espectador cambian o enfatizan en su discurso o expresión corporal.

Si por ejemplo, la mayoría de los espectadores son hombres, el discurso se encamina más a que el hombre tiene que comprar el escurridor para que su mujer, o en el caso de tener empleada de servicio, se esfuerce menos a la hora de trapear el piso. Si por el contrario la mayoría de los espectadores son mujeres, el discurso va encaminado más hacia un compra que le beneficiara únicamente a la mujer encargada de los oficios de la casa, y si en el caso de no llevarlo se arrepentirá cuando este limpiando el piso y tenga que escurrir el traperero con sus propias manos. Esas son las últimas palabras del vendedor cuando ve que las personas se alejan sin comprar nada.

---

<sup>35</sup> Hannerz Ul. *Exploración de la Ciudad*. Capítulo 6, La ciudad como teatro, pg 233

En este caso, los bastidores de estos vendedores, serian sus vidas privadas, el lugar donde viven, su familia, las necesidades que tiene que cubrir con las ganancias de este trabajo, o tal vez, otro trabajo que realicen en otro momento del día, para el cual tienen que actuar diferente.

De igual manera, en el momento en que el vendedor se trata de vender ante nosotros, se da la interacción social, que en términos de Goffman “puede definirse como aquella que se da exclusivamente en las situaciones sociales, es decir en la que dos o más individuos se hallan en presencia de sus repuestas físicas respectivas. Cara a cara<sup>36</sup>” En este sentido, se puede decir que desde el momento mismo en que dos personas se encuentran y tienen contacto visual, cuando el otro se percata de la existencia del otro, es cuando la interacción se da. En el caso de los trabajadores informales que se encuentran las calles del centro de Bogotá, ellos interactúan con los transeúntes, con los clientes, con los desconocidos, en este mismo orden.

De igual forma, el grado de interacción entre dos personas y este depende del grado de la intensidad de la participación entre las personas. Así por ejemplo, un cliente solo puede acercarse y comprar algo o solo observar la actuación del trabajador informal, si es el caso de una estatua callejera, sin tener mayores consecuencias, o puede llegar a tener efectos secundarios, si esta primera interacción termina en una conversación, donde los dos personajes intercambien información sobre sus vidas. Tal y como lo explica Goffman “También resulta que la línea de nuestra mirada, la intensidad de nuestra participación y la forma de nuestras acciones iniciales permite a los demás escrutar nuestro propósito e intención inmediata, tanto si estamos hablando con ellos a la vez como que si no. En consecuencia siempre estamos en posición de facilitar esa apertura, bloquearla o incluso desorientarla a nuestros observadores<sup>37</sup>”.

Y es en este mismo sentido en que nos sentimos o estamos vulnerados ante la presencia del otro, en este caso, muchas veces cuando caminamos por las calles del centro, sin haber pensado en la posibilidad de comprar algo, u observar a alguien, lo terminamos haciendo sin querer. La presencia, la actuación convincente del personaje que se muestra frente a nosotros nos envuelve y hace que terminemos comprando lo que este nos ofrece, o por lo menos observando su presentación. “De forma similar en presencia de los demás somos vulnerables aunque sus palabras o gestos traspasen nuestras barreras síquicas y rompan el orden expresivo que esperamos que se mantenga ante nosotros<sup>38</sup>”.

Según Goffman “la información acerca del individuo ayuda a definir la situación, permitiendo a los otros saber de antemano lo que él espera de ellos y lo que ellos puedan

---

<sup>36</sup> Goffman, Erving; Los momentos y sus hombres; El orden de la interacción; Ediciones Paidós, Barcelona, 1991. Pg 91.

<sup>37</sup> <sup>37</sup> Goffman, Erving, Los momentos y sus hombres; El orden de la interacción; Ediciones Paidós, Barcelona, 1991. Pg 93.

<sup>38</sup> Goffman, Erving; Los momentos y sus hombres; El orden de la interacción; Ediciones Paidós, Barcelona, 1991. Pg 97

esperar de él. Así informados los otros sabrán cómo actuar a fin de obtener de él una respuesta determinada<sup>39</sup>”.

En el caso de una persona que ofrezca un producto o servicio, sus observadores no podrán descubrir aspectos que puedan desprestigiar el papel que él está ejecutando. Si por ejemplo, tenemos en cuenta la presentación o la actuación de un vendedor de minutos, pues solo tendremos la posibilidad de comprarle un minuto mientras este espera a que terminemos la llamada o se encarga de vender otros minutos a otras personas. Cuando finalmente nosotros terminamos, solo pagamos y nos vamos, sin la posibilidad de llegar a saber algo más de lo que realmente el vendedor aparenta o lo que en realidad este quiere aparentar frente a su público. “El individuo tendrá que actuar de manera de expresarse intencionada o involuntariamente y los otros a su vez tendrán que ser impresionados de algún modo por él<sup>40</sup>”.

El vendedor a su vez puede controlar su conducta con el fin de lograr lo que quiere de los demás, “este puede desear que tengan un alto concepto de él o que piensen que él tiene un alto concepto de ellos, o que perciban cuales son en realidad sus sentimientos hacia ellos o que no tengan una impresión definida<sup>41</sup>”. En este sentido un vendedor se puede mostrar amable frente a sus clientes para que estos le sigan comprando minutos o lo recomienden ante otros para el uso de sus servicios. En el mismo sentido, el observador, puede tomar dos caminos a la hora de enfrentarse con lo que presencian: una es la facilidad con la que el individuo puede manejar la situación a pesar del discurso verbal que el vendedor le pueda dar, y la otra que el individuo puede llegar a mostrar interés sobre lo que está expuesto.

Lo anterior se da por ejemplo, cuando vamos por las calles del centro de Bogotá y paramos en el camino porque vimos que había en la calle un vendedor de cuchillos para ensaladas, y la presentación del producto nos llamó la atención. Y es que como dice Goffman: “En la vida diaria por cierto existe el supuesto bien claro de que las primeras impresiones son importantes. Así la adaptación al trabajo de aquellos que se dedican a ocupaciones de servicio dependerá de la capacidad para tomar y mantener la iniciativa en esa relación.<sup>42</sup>”

Si por ejemplo un vendedor no llama la atención, por la forma en que ofrece su producto o realiza su trabajo, los transeúntes, que en este caso son los clientes en potencia, por su cercanía al lugar de trabajo de esta clase de informalidad en las calles, no prestarán su atención sobre los otros. Es por eso que es importante tener una buena actuación frente al

---

<sup>39</sup> Goffman, Erving, La presentación de la persona en la vida cotidiana; Capitulo, Introducción; Editorial Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1997. pg

<sup>40</sup> Goffman, Erving, La presentación de la persona en la vida cotidiana; Capitulo, Introducción; Editorial Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1997. pg

<sup>41</sup> Goffman, Erving, La presentación de la persona en la vida cotidiana; Capitulo, Introducción; Editorial Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1997. pg

<sup>42</sup> Goffman, Erving, La presentación de la persona en la vida cotidiana; Capitulo, Introducción; Editorial Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1997. Pg

público, que demuestre la confianza que el actor pueda llegar a tener sobre su actuación. Para Goffman la confianza se presenta en el papel que representa un individuo, cuando este se hace que sus observadores se tomen en serio la impresión promovida hacia ellos. “Se les pide que crean que el sujeto que ven posee en realidad los atributos que aparenta poseer, que la tarea que realiza tendrá las consecuencias que en forma implícita pretende y que en general las cosas son como aparentan ser<sup>43</sup>”. Pero por otro lado el actuante puede creerse todo lo que esta aparentando, el puede creer que en realidad todo lo que está tratando de aparentar es en realidad verdad.

Siguiendo con esta misma línea, “Goffman toma como unidad fundamental las agresiones casuales, espontaneas, el mezclarse durante y a causa de las actividades cotidianas, las unidades de interacción que surgen, se forman y se diluyen continuamente, siguiendo el ritmo y el flujo de otras ocasiones, lo que forma una trama continua de interacciones.<sup>44</sup>”

Se puede decir entonces que alrededor de estas interacciones es un constante ir y venir de encuentros tal y como pasa cuando caminamos por las calles del centro de Bogotá, en todo momento nos encontramos con diferentes vendedores, diferentes personas desconocidas que sin querer, terminamos en un juego de interacciones.

Y es que según Goffman “solo analizando detalladamente los encuentros sociales, las ocasiones de interacción, se pueden establecer las reglas que las personas (inconscientemente) siguen al mezclarse con los demás. Se trata de niveles normativos que se entrecruzan, se superponen, atraviesan otras distinciones sociales más tradicionales, (trazadas basándose en la utilidad, en la profesión, en el nivel de escolaridad) construyendo una parte de la competencia que el sujeto debe poseer para interactuar de forma apropiada a las circunstancias y a los contextos<sup>45</sup>”. Cuando estamos en presencia del otro realizamos una serie de acciones, algunas veces inconscientemente, como las conversaciones casuales, o los encuentros oficiales. En este caso se podría decir que cuando nos encontramos a un vendedor y estamos interesados en comprar, siempre como regla saludamos, preguntamos el precio y hasta negociamos para obtener un precio más razonable.

De acuerdo con los encuentros, para Goffman estas son las categorías que explican estos encuentros e interacciones:

“La situación social: cualquier ambiente determinado por la posibilidad de un control recíproco tal que pueda controlarse todo el tiempo que dos o más sujetos se encuentran en

---

<sup>43</sup> Goffman, Erving, La presentación de la persona en la vida cotidiana; Capítulo, Introducción; Editorial Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1997. pg

<sup>44</sup> Wolf, Mauro; Sociologías de la Vida Cotidiana; Capítulo Erving Goffman o la Descalificación de la Inocencia; Ediciones Cátedra, Madrid, 2000; pg 30.

<sup>45</sup> Wolf, Mauro; Sociologías de la Vida Cotidiana; Capítulo Erving Goffman o la Descalificación de la Inocencia; Ediciones Cátedra, Madrid, 2000; pg 30.

inmediata presencia física uno del otro, y que se extiende a todo el espacio en el cual semejante control es posible”<sup>46</sup>.

“La ocasión social: es un acontecimiento que se contempla antes y después, como una unidad, un evento que sucede en un tiempo, y un lugar específicos y que dicta el tono para aquello que sucede en su interior y durante su desarrollo. Ej: una tarde en un concierto, una fiesta en casa de unos amigos, etc”<sup>47</sup>.

“Un encuentro social: es una ocasión de interacción cara a cara, que comienza cuando los sujetos se dan cuenta de que han entrado en la presencia inmediata de otros y que acaba cuando otros captan que han salido de esa participación recíproca”<sup>48</sup>. Ej: cuando la compra se ha dado y la gente se despide con un gracias mutuo, por el beneficio que los dos encuentran en dicha interacción.

Con todo esto, faltaría algo que sería “el componente expresivo, que implica pues no solo una definición de lo que somos sino también de lo que hacemos...estar implicados de una forma constante en una puesta en escena<sup>49</sup>” y eso es precisamente lo que Goffman nos explica a lo largo de todas estas categorías, que, en resumen, apuntan a un escenario que es la ciudad, donde se encuentran los actores (vendedores ambulantes) y el público (los clientes), en medio de un actuar constante, de una interacción cara a cara constante.

En el caso de la una vendedora de cucas, la ocasión social entre ella y el transeúnte es posible en todo momento ya que ella siempre estará en el mismo lugar de la ciudad, vendiendo sus cuca, mientras que el transeúnte también caminará por ahí. El control de la situación se da un escenario público a la vista de todos.

El encuentro social se da cuando se acerca alguien y le compra un paquete de cucas para luego irse sin más interacción, mientras que el componente expresivo es todo el conjunto de acciones que hacen posible ese encuentro, el hecho de que la vendedora este parada en la calle con su carretilla llena de cucas apiladas y envueltas en bolsitas que le dan un aire de limpieza y frescura al producto y con su aspecto de negra del pacífico, que a la vez hace que los compradores confíen y crean en que el sabor de las cucas si será el real solo por el hecho de que una mujer con aspecto caribeño las venda. Todo este conjunto que

---

<sup>46</sup> Wolf, Mauro; Sociologías de la Vida Cotidiana; Capitulo Erving Goffman o la Descalificación de la Inocencia; Ediciones Cátedra, Madrid, 2000; pg 30.

<sup>47</sup> Wolf, Mauro; Sociologías de la Vida Cotidiana; Capitulo Erving Goffman o la Descalificación de la Inocencia; Ediciones Cátedra, Madrid, 2000; pg 30.

<sup>48</sup> <sup>48</sup> Wolf, Mauro; Sociologías de la Vida Cotidiana; Capitulo Erving Goffman o la Descalificación de la Inocencia; Ediciones Cátedra, Madrid, 2000; pg 30.

<sup>49</sup> <sup>49</sup> Wolf, Mauro; Sociologías de la Vida Cotidiana; Capitulo Erving Goffman o la Descalificación de la Inocencia; Ediciones Cátedra, Madrid, 2000; pg 63.

caracterizan a un vendedor cuando se encuentra en el escenario hacen parte de la obra de la obra que interpretan los vendedores informales.

## Capítulo tres

### **La zonas de aprovisionamiento y de tránsito, tres escenarios y tres tipos de actuaciones**

Desde un principio se determinó analizar la vida de los vendedores informales del centro de Bogotá por la alta concentración y variedad de estos.

De acuerdo al área del centro de la ciudad escogida, que va desde la calle 26 con tercera hasta la décima, y de este punto hasta la carrera séptima con calle primera, se establecieron tres regiones de acuerdo a la clase de productos y públicos que en ellas se encontraron durante los recorridos que se realizaron en la zona.

La primera región va desde la calle 26 entre las carreras tercera y décima hasta la calle 14 entre las carreras tercera y décima. La segunda región va desde la calle 14 entre las carreras tercera y décima, hasta la calle primera entre las carreras trece y tercera. La tercera región va desde la calle 19 con carrera 13 hasta la calle diez con carrera trece.

Entonces, teniendo referenciadas las regiones es importante, ahora, determinar dentro de ellas el término utilizado por Goffman de Fachada y el termino de Benjamin, Flaneur.

Para Goffman la fachada de un individuo es “la dotación expresiva de tipo corriente empleada intencional o inconscientemente por el individuo durante su actuación. El medio es una parte de la fachada que incluye el mobiliario, los equipos, y otros elementos propios del trasfondo escénico que proporcionan el escenario y utilizaría para el flujo de acción humana que se desarrolla ante, dentro o sobre él. En términos geográficos el medio tiende a permanecer fijo de manera que los que usa un medio determinado como parte de su actuación no pueden comenzar a actuar hasta haber llegado al lugar conveniente y deben terminar su actuación cuando lo abandonan. Solo en circunstancias excepcionales el medio se traslada con los actuantes, como es el caso de los vendedores ambulantes” (Goffman pg 36), y en este mismo sentido dentro de la fachada también se encuentran según Goffman las insignias del cargo o rango, el vestido, el sexo, la edad, y las características raciales, el tamaño, el aspecto, el porte, las pautas del lenguaje, las expresiones faciales, los gestos corporales, y otras características semejantes. Algunos de estos vehículos incluyen la apariencia que a su vez incluye sus modales y su estrato económico y social.

#### **Los espectadores:**

El público será entendido como el *Flaneur*, categoría que desarrolla Walter Benjamin en su libro *Capitalismo y Poesía* y que dentro de este tema sirve para ilustrar la mirada del espectador.

Es así como “El boulevard es la vivienda del *flaneur*, que esta como en su casa entre fachadas igual que el burgués en sus cuatro paredes. Las placas deslumbrantes de los comercios son para él un adorno de pared tan bueno y mejor que para el burgués una pintura al oleo en el salón. Los muros son el pupitre en el que apoya su cuadernillo de

notas. Sus bibliotecas son los kioscos de periódicos, y las terrazas de los cafés, balcones desde donde hecho su trabajo contempla su negocio...El hombre flaneur conforma modos del comportamiento tal y como convienen al “tiempo” de la gran ciudad. Coge las cosas al vuelo; y se sueña cercano al artista. Todo el mundo alaba el lápiz veloz del dibujante. ..El flaneur es para Poe sobre todo ese que en su propia sociedad no se siente seguro. Por eso busca la multitud...ese viejo, dije por fin, representa el arquetipo y el género del profundo crimen. Se niega a estar solo. Es el hombre de la multitud...(Benjamin 51)”

Se puede decir, entonces que el espectador es ese que se empapa del esmog de los carros, del paisaje que se asoma ante el cada vez que sale a la calle en busca de algo, ya sea de distracción o por la necesidad de caminar hasta su trabajo, o porque quedó de encontrarse con alguien. En fin, es ese que le va y viene todo el tiempo por rutas y rutas que ya se conoce de memoria porque son las que siempre toma para llegar a su destino elegido. Esas rutas que lo acercan a los vendedores informales que incluyen alguna que otra parada para comprar algo que de repente vio y creyó necesitarlo o simplemente tenerlo por gusto. Es ese que disfruta ese escenario donde puede encontrar productos baratos o una que otra actuación instantánea de algún mimo o grupo callejero que atraiga su atención y lo saque de la monotonía de la vida. Ese que hace posible la interacción con el vendedor, porque, en realidad, es el que toma la decisión de comprar u observar al vendedor o actor ambulante.

### **Los escenarios:**

**Primera región:** Se caracteriza por tener vendedores de todo tipo y personajes de todo tipo. Desde vendedores de minutos hasta estatuas callejeras. Por ser una zona muy transitada por estudiantes y por ejecutivos que trabajan en el centro, se encuentran mercancías que van de acuerdo a las necesidades de este público como revistas, periódicos, corbatas, películas, almanaques, chance, comidas rápidas y baratas como los perros calientes y las hamburguesas de mil y de dos mil pesos, y los churros, papitas y platanitos.

Así mismo este flujo de vendedores informales también varía de acuerdo al tipo de día. Si es entre semana, es decir de lunes a viernes, las ventas se especializan más que todo en artículos para los ejecutivos como sombrillas, corbatas, películas piratas, periódicos, revistas y chance, mientras que los fines de semana se encuentran más vendedores de libros usados, de juguetes para niños, de comida, de bombas, de artesanías, puesto que son días en que la gente sale a caminar por el centro como forma de pasar el tiempo o de diversión. Las personas salen en familia, por lo general con niños pequeños que se antojan de comida en el camino y de juguetes baratos y llamativos como los juegos de madera o los peluches de personajes famosos, mientras que los padres se interesan más por los libros usados y las películas piratas.

Las calles del centro se convierten los fines de semana en una mini feria ambulante de vendedores que aprovechan la ciclovía y las tardes de los sábados para vender sus productos y adornar las calles, en especial la séptima, de productos baratos y llamativos, para el transeúnte. Es como la continuación de los séptimazos de las tardes y las noches de los viernes solo que un poco más calmado ya que los fines de semana no salen todos los cantantes y teatreros de los viernes, solo uno que otro, como es el caso del señor de la

perrita que baila, y uno que otro cantante. Lo que sí es más común encontrar los fines de semana son las estatuas callejeras que aprovechan casi todo el día para trabajar, ya que entre semana no es tan común encontrar a más de cinco o seis en la séptima y menos antes de las tres o dos de la tarde. Los fines de semana, ellas empiezan su trabajo desde las doce u once del día.

Entonces, para esta primera región el medio, que hace parte de la fachada de los vendedores ambulantes, es un medio que cambia respecto al día, ya que si bien entre semana hay vendedores en donde su lugar de trabajo no es constante y varía de acuerdo al día, por ejemplo, las estatuas callejeras son unos de los que más viven en constante movimiento ya que entre semana no suelen aparecer en un mismo lugar. Lo único fijo es la carrera séptima desde la 24 hasta la Plaza de Bolívar. De igual forma, los individuos que se dedican a ganarse la vida haciendo este tipo de trabajo, utilizan el maquillaje, el disfraz y su postura como fachada.

Con respecto a su papel, los vendedores ambulantes son los hombres de la multitud, esos que se hacen invisibles entre las calles, que pasan desapercibidos entre los transeúntes que no están interesados en sus productos, pero que se hacen notar cuando alguien necesita de ellos. Son los dueños de la vía, y actúan como si el pedazo de andén sobre el que se ubican todos los días para trabajar fuera una completa oficina desde donde se hacen los contratos más jugosos del mercado. Desde donde se transforman y se crean el papel de que en la calle los compradores los esperan. Son los hombres de la multitud, los que saben acercarse a las personas para ofrecerles sus productos, lo que detectan los posibles clientes y los que nunca comprarían. Los que manejan su horario a su antojo pues no tienen jefes ni nadie que los mande, solo la necesidad del rebusque, de la sobrevivencia que los mueve a mezclarse entre las calles del centro en busca de dinero para su sustento.

Son aquellos que innovan de acuerdo a los productos del mercado, los que parecen una orquesta porque aunque siempre los veamos vendiendo los mismos productos, no lo dudan si tienen que vender otras cosas o incluso hasta hacer malabarismo para conseguir dinero.

**Región dos:** Esta región se caracteriza porque en la transición de la décima hacia la séptima se encuentran productos más pensados para el hogar, como el arreglo de licuadoras y hoyas a presión, la venta de zapatos, y el Pasaje Rivas donde se encuentran artículos para el hogar y artesanías. En la séptima por el contrario se encuentran productos turísticos como fotografías en la Plaza de Bolívar, papitas, churros, obleas, minutos a celular, maíz para las palomas y artesanías.

Entre semana los vendedores de esta región no son muy frecuentes, su trabajo se da más entre las 10 u 11 de la mañana y las seis de la tarde, mientras que los fines de semana hay muchos más. Los sábados y domingos los vendedores de obleas, churros y helados se multiplican así como los fotógrafos de la Plaza. Algunos de los vendedores de la región uno como las estatuas callejeras se trasladan a los alrededores de la Plaza precisamente por la cantidad de flujo de gente, en especial turistas que visitan esta zona.

Para este caso la fachada, o mejor, parte de la fachada de estos vendedores es la Plaza de Bolívar y los alrededores de la Candelaria, ya que es una zona turística y es precisamente por esto que se encuentran comidas típicas como las obleas o los churros.

Por ejemplo, la fachada de una vendedora de obleas consiste en su carrito de obleas, que por lo general es blanco, al igual que su uniforme. Esto hace que le de un ambiente de limpieza y variedad a las obleas ya que el carrito lleva todas los ingredientes a la vista. El uniforme hace que la vendedora que por lo general es mujer, se vea limpia y no de más pistas sobre su procedencia, solo la hace ver como un personaje más de la zona.

**Región tres:** Esta zona se caracteriza porque mantiene un ritmo constante en la semana, de lunes a viernes. Sus vendedores que se ubican en el costado de norte a sur. Se encuentran especializados en productos para el hogar y para la familia, como ropa, controles, zapatos, libros de remate de apartamentos y casas, implementos para la cocina, medias, ropa interior. Todo esto a muy bajo precio, incluso ventas al por mayor.

Esta zona tiene una especialidad por su cercanía a San Victorino, lo que le permite a sus vendedores tener más accesibilidad, a los clientes que buscan productos en cantidad, por docena o media docena. También se encuentra el famoso “madrugón” que consiste en ventas desde la madrugada, por lo general los fines de semana y algunos días de la semana como los martes y jueves.

El ritmo de las ventas es constante y fluido puesto que esta zona se encuentra consolidada como un lugar especial para encontrar una gran de variedad de productos a buenos precios. Desde ropa hasta accesorios para piñatas y electrodomésticos. Es por eso que sus vendedores promocionan su mercancía a gritos, mientras las personas caminan por la acera. Y es precisamente por eso que el comercio empieza desde las seis de la mañana hasta las ocho de la noche. El ritmo de trabajo es duro y esto mantiene su fama de zona comercial. Los domingos es el día más concurrido de la zona, la cantidad de gente que acude a San Victorino es tanta que las calles y la plazoleta de la Mariposa se congestionan en un río de personas que caminan por todas partes, en busca mercancía, la razón es que muchos compradores, compran al por mayor para abastecer durante la semana sus negocios.

La congestión de gente hace que los vendedores se hagan notar a como de lugar: Su fachada consiste en promocionar sus productos vociferando qué venden y para qué sirven sus productos. Dentro de sus oraciones se incluye, incluso, hasta el precio y en muchas ocasiones los vendedores hacen representación del uso de la mercancía, todo esto con la intención de llamar la atención del transeúnte y así poder lograr algunas ventas.

En la presentación de los productos se incluye la forma en que muestra la mercancía y los implementos que usa para esto, como una mesa, o una tela en el piso, al igual que la escogencia del lugar, que tiene que ser estratégico para lograr la atención de la mayor gente posible. Todo esto construye la fachada de estos personajes de esta zona tres.

Luego de explicar estas tres zonas, que en realidad conforman una gran región o parte de la ciudad, que es el centro, continuaré con el capítulo **Bogotá como Teatro** en donde recrearé ese escenario al que estamos expuestos diariamente, pero que muchas veces no entendemos o no nos decidamos a pensar en su mundo interno. Cinco personajes representaran la totalidad de la vida informal y todos aquellos que se dedican a esto como forma de subsistencia. Las categorías sociológicas de las relaciones personales de Goffman y los conceptos de ciudad, serán fundamentales para narrar este mundo tan ajeno para el resto de

la sociedad que vive bajo la protección de la legalidad, de la formalidad, de los asalariados, esos que solo se involucran en ese otro mundo cuando necesitan algún producto barato o cercano al camino por donde transitan.

Es así que para la zona uno se tomara a un vendedor de escurridores de traperos y un vendedor de piñas; para la zona dos una vendedora de minutos y para la zona tres una vendedora de cucas y una vendedora de chicharrón con plátano y arepa; personajes que serán descritos por medio de las categorías de fachada que es como ellos se muestran ante el público, por ejemplo para el caso de la vendedora de cucas al lado de su carretilla y con su aspecto caribeño; su representación que es el conjunto de acciones que realiza durante su actuación, como la forma en que ella se dirige a sus clientes y los movimientos y gestos que hace cuando intenta vender su producto. Las relaciones de tránsito, (donde hay menor contacto posible) de aprovisionamiento (donde se intercambia una beneficio para el comprador y el vendedor) y de vecindad (donde la cercanía espacial genera que entre los vendedores se hagan favores y se reconozcan entre ellos) también ayudarán a describir y entender el mundo de los vendedores ambulantes.

## Capítulo cuatro

### Bogotá como Teatro

Encontrar vendedores ambulantes en el centro de Bogotá es una cotidianidad que hace parte de transitar por esta zona de la ciudad. Los que en ella trabajan o estudian, le dan un uso deferente dependiendo del tipo de necesidad que los trae a este lugar. Para ellos es su diario vivir, es el mundo que los rodea, donde entablan conversaciones con los demás, donde se intercambian favores y donde se construyen relaciones.

Dentro de este marco, que se compone por todo tipo de personajes y necesidades, los trabajadores informales son los que más uso le dan a esta zona, su lugar de trabajo por escogencia.

**Título de la obra:** El rebusque

*“Porque yo no sé en este país como un carajo de carpintero, latonero, albañil, arriador de agua, embolador, vendedord e Malboro, minorista de Kent, carretillero, arrea bultos, portero de cabaret, cricolero, cabrón de puta vieja,ayudante de bus, fabricante de jaula, vendedor de rapao, chacero, escritor, mandadero, vendedor de maní, acordeonero, serenatero, fotógrafo de bautismo, consolador de legendaria, sacristan, voceador de periódico, vendedor de tinto, llantero, mecánico, o empalmador, puede vivir. No lo entiendo sabes...no lo entiendo”.* Canción *Sin oficio*, del grupo Sistema Solar.

**El escenario:** El centro de Bogotá (desde la calle 26, entre carreras cuarta a décima hasta la calle primera entre carreras séptima y décima)

Son las ocho de la mañana de un lunes. El lugar es el centro de Bogotá. Dirección: Calle 24 con carrera séptima. Número de personas en la calle: muchas, pero no tantas como para ser inicio de semana. El pronóstico del tiempo dice que será un día con lluvias aisladas, pero en este lugar el sol apenas se asoma. Da igual, para esta época del año siempre llueve.

El centro se empieza a llenar, cada vez más de busetas, taxis, carros particulares y buses que intentan atravesar las séptima en el menor tiempo. Mujeres y hombres vestidos de traje ejecutivo caminan con afán, los pitos de los carros cada vez son más agudos e insoportables y los vendedores ambulantes van llegando a medida que avanza la mañana.

Son pocos los que se encuentran a las ocho de la mañana. En realidad solo se ven algunos emboladores de la Plaza de las Nieves y uno que otro vendedor de minutos. Todavía faltan por llegar los caricaturistas, los vendedores de frutas, el señor que lee el tarot y las estatuas callejeras, pero es temprano y su trabajo empieza después del medio día.

Ellos son los dueños de su tiempo, sus propios jefes, los nuevos no asalariados de este año que hacen parte del 52% de ellos, los que pertenecen a ese 11,2 % de desempleo en la ciudad, a ese 1,9 millones de trabajadores informales que hay, esos que no fueron incluidos en el Plan Maestro de la Alcaldía de Bogotá, ni mucho menos en los planes de capacitación a comerciantes informales que lidera el Instituto para Economía Social. Esos que no

alcanzaron ni la educación primaria por falta de recursos económicos. Esos que llenan las calles de productos de toda clase para subsistir en medio de este panorama.

Pero ¿cómo lo hacen? ¿Será que la estrategia es solo pararse en medio del pavimento y exponer sus productos? Si estuviéramos en un helicóptero rodeando el centro de la ciudad, seguramente podríamos ver diminutos seres humanos caminando, manejando, parados, respirando, viviendo.

Las luces de este escenario, de esa pequeña maqueta llena de gente desconocida, donde su mundo real es este, el permanecer en un centro lleno del ruido de los carros aprisionados en calles pequeñas, de los gritos de los vendedores, de la mercancía regada en el piso y que acorta el tamaño del los andenes, de la basura en las calles, de olores a orines y excremento de perro, de esmog, de guetos, se prenden cuando todos los trabajadores informales se reúnen para darle vida a ese ambiente de *Slum* o de *Hoboemia*, donde se mezclan los trabajadores formales con los informales, los habitantes de la calle con los ladrones.

De a poco los vendedores van llegando y asentándose en ese lugar por el que tanto han luchado. Ese lugar construido por edificaciones antiguas a las que seguramente nunca llegaron a conocer porque su aspecto callejero no les permite el ingreso. Edificaciones donde se discuten las tasas de interés como el Banco de la Republica, o el Ministerio del Interior o el Congreso de la Republica donde se crean y se aprueban las leyes. Y es que en ciudades como estas, donde el crecimiento de la población ya sea por la llegada de los desplazados o por las migraciones de familias de periferias cercanas generan una competencia por el espacio, así como la segregación de la población e incluso el resentimiento social de esos que no lograron el progreso económico y que llegaron a Bogotá a aumentar las listas de desempleados y de pobreza en la región.

Es así que paso tras paso, cuadra tras cuadra siempre habrá gente tirada en el asfalto con cara de desnutrición, sin ánimos de levantarse, solo a la espera de una moneda. Habrá gente vendiendo, otros caminando indiferente a lo que pasa a su alrededor, habrá comunidades de personas de los mismos estratos sociales que se entienden otros que no. Habrá luces prendidas en la noche, almacenes abiertos, gente feliz y gente triste.

### **Los actores:**

Carmenza es vendedora de minutos, siempre se encuentra sentada en la esquina de la Avenida Jiménez con carrera séptima, en la zona turística del centro. Esa donde se encuentra el antiguo edificio del periódico El Tiempo -justo en frente de su pequeño escenario de trabajo- y que todavía funciona como estudios de grabación de algunos programas de televisión de la misma empresa. Unas cuadras arriba también se encuentran el edificio donde funcionaba el periódico El Espectador. Algunos cafés ubicados sobre los costados de la famosa Avenida Jiménez, esa que rememora al fundador de Bogotá, Gonzalo Jiménez de Quesada y que en los años cincuenta eran tertuliaderos, y unos famosos subterráneos que remontan la imagen de la ciudad a los años cuarenta, cuando en ellos funcionaban cafés, teatros y almacenes donde la gente compraba artículos como corbatas y flores para las esposas.

La zona también se caracteriza por la Plaza de Bolívar y por el barrio la Candelaria conocido por ser uno de los barrios más antiguos de la ciudad y por mantener las edificaciones que fueron construidas en la época de la colonia.

El atuendo que ayuda a que los transeúntes identifiquen a Carmenza como vendedora de minutos consiste en llevar en la mano un letrero color verde fluorescente que dice “minutos a 200”. Sobre sus piernas lleva cuatro celulares, todos de líneas de Comcel, pegados a su cuerpo con una cadena, para evitar que se los roben, un canguro en la cintura donde guarda la plata y un buen saco que la abriga del frío de las tardes y así de esta forma Carmenza trabaja de lunes a domingo.

Es una señora de unos 50 años, tranquila y buena persona. Su fachada es esta: cuando se le acercan a comprarle minutos, ella muy amable pregunta el tipo de operador a quien va la llamada y le pasa uno de sus celulares, cuando el cliente termina de hablar, Carmenza revisa el tiempo de la llamada y dice el valor de esta. Y así, entre cliente y cliente, pasa de las nueve de la mañana hasta las ocho de la noche, que es su horario habitual.

Ella es como una madre con sus clientes. Su edad, su postura de señora sentada en una butaca, sonriente como si le estuviera hablando a sus hijos desde la sala de su casa, hace que la gente se sienta bien y vuelvan a buscarla cuando necesitan llamar a otras personas. Y aunque suene como algo normal y agradable, la relación más clara entre ella y los compradores no es otra que la de aprovisionamiento, que es cuando existe un cambio de mercancía. Cuando se da la reciprocidad, cuando uno necesita del otro para obtener algo a cambio y viceversa. Es solo eso, parece tan simple pero a la vez tan impersonal, que esto demuestra una vez más que nuestras relaciones más cercanas que se tejen en la ciudad solo se dan cuando en realidad necesitamos al otro y mientras eso ocurra existirá la relación.

Por eso muchas veces cuando caminamos con la mirada fija en un punto de la nada de la calle, cuando esquivamos a como dé lugar chocar contra alguien o tropezar con alguna mercancía, cuando nos piden monedas y hacemos como si nada, es porque sin darnos cuenta estamos inmersos en relaciones de tránsito. Esas donde la menor interacción entre las personas es la más buscada. Y es que cuando no tenemos la necesidad de comprar un minuto para qué responder con un “gracias” a los ofrecimientos de estas personas.

Relaciones a las que Carmenza se encuentra expuesta todo el tiempo. Situaciones que le tocó afrontar cuando decidió trabajar en esto, luego de llevar más de un año desempleada. Al principio no fue fácil. Cuando llegó por primera vez, con su butaca de madera, a sentarse en esa esquina, ya había otra señora vendiendo minutos. “Ni se lo imagine, este es mi lugar y usted no tiene cabida aquí, busque otro porque aquí no hay chance” le dijo la otra vendedora. Así duró varios meses caminando de un lado a otro, desde la calle 19 con carrera séptima o décima hasta la Jiménez, pero ella quería ese sector por ser el centro de la ciudad y por la gente que camina por ahí, la mayoría estudiantes y ejecutivos de oficina. Tuvo que ser fuerte para ganarse un buen lugar para trabajar, así como en un principio el hombre tenía que pelear para ganarse el mejor lugar para vivir.

Y ¿cómo logró ganarse ese espacio que tanto quería? Pues tuvo que pensar la forma de obtener ese lugar. Empezó a visitarlo hasta que se dio cuenta que había días en que la señora no iba. Esas ocasiones fueron sus primeras oportunidades para sentarse y trabajar.

“Entrar en este gremio es terrible, he quedado anonadada porque hasta me han tratado de pegar por ganarme mi lugar aquí, todos son muy agresivos y es que aquí hay familias enteras trabajando en un mismo punto, por eso es tan difícil poder trabajar en la calle”. Cuenta Carmenza.

Después de un año de trabajar en esto, puede decir que los mejores días que le va son los viernes y sábados y no define ningún mes del año como el mejor, para ella todos son iguales. Si le va bien depende más de su juicio, como trabajar todos los días de la semana y no gastarse los minutos, haciendo llamadas personales, porque si lo hace, no tiene como trabajar.

Su sueldo, que promedia entre los 400 mil pesos mensuales, lo gasta en el arriendo de su casa y sus gastos personales, ya que su única hija que tiene 21 años, estudia matemáticas en la Universidad Distrital y trabaja como contadora en una escuela de fútbol. Entre ellas se ayudan para pagar los gastos, pero para Carmenza, sus sueldos apenas les alcanzan para sobrevivir.

Esta Santandereana, viene de un pueblo llamado Pebes. Se define como una persona que no le gusta ser amiga de los demás vendedores, porque simplemente todavía no se siente parte de ellos. Es claro que para ella no existen las relaciones de vecindad, esas que se dan gracias a la cercanía espacial entre las personas, y que hacen que entre vecinos se pidan favores como cambiar un billete o cuidar el puesto mientras va al baño, o incluso ser cliente habitual de los vendedores de papas y chitos. Carmenza simplemente se concentra en su labor y deja de lado al resto de sus compañeros. Tal vez en realidad el único rasgo de vecindad que se pueda encontrar entre ella y sus compañeros es el reconocimiento de los otros vendedores de la zona.

Aunque trabajar en la calle hace parte de su realidad ella no se acostumbra al gremio, a la gente, a los gamines que viven en la calle y huelen mal. “Soy una persona asquenta, por eso no soporto el olor del chorizo frito que venden algunas personas, ni le compro nada a nadie, por eso es que a veces ni almuerzo, pero he cambiado un poco ya por lo menos me aguanto a los indigentes, porque antes ni los soportaba de cerca. Esto es lo duro que me parece de este trabajo, lo extenuante de trabajar aquí y lo poco que se gana por tanto sacrificio”.

Pero es lo que hay, pasar sus días vendiendo minutos en la calle, mientras su hija se gradúa y encuentra un mejor trabajo en el que gane más y así pueda ella buscar otro trabajo más apropiado a sus gustos, donde no tenga que aguantar ni el frío ni la contaminación ni mucho menos los malos tratos del resto de los vendedores, a la que se expone todos los días por un pedazo de esquina que no le pertenece ni a ella y a nadie, simplemente porque no fue creada como lugar de trabajo, sino que hace parte de la arquitectura que permite que en cada cuadra hay una esquina.

Diez cuadras más adelante, en la zona uno, exactamente en la calle 22 con carrera séptima, esa donde se encuentran que se caracteriza por tener vendedores de todo tipo y personajes de todo tipo. Desde vendedores de minutos hasta estatuas callejeras. Por ser una zona muy transitada por estudiantes y por ejecutivos que trabajan en el centro, se encuentran

mercancías que van de acuerdo a las necesidades de este público como revistas, periódicos, corbatas, películas, almanaques, chance, comidas rápidas y baratas como los perros calientes y las hamburguesas de mil y de dos mil pesos, y los churros, papitas y platanitos. Es en esa zona donde se realiza el *séptimazo* todos los viernes en la noche, donde la gente sale a disfrutar de la ciclovía todos los domingos y a dar una vuelta cuando no encuentran otro plan.

Es en esta parte del cetro donde se encuentra Daniel Corredor el escurridor filosófico, ese que camina como un esquizofrénico, de lado a lado de la acera, habla solo y con la cabeza cabizbaja. De vez en cuando levanta la mirada y se dirige a su público imaginario, esos transeúntes que sin mirar los escurridores para traperos recrean una relación de tránsito con ellos, esos que se encuentran organizados por colores (rojo, azul y verde) en el andén, por eso pasan a su lado deprisa como si estos no existieran, ignorados como si fueran figuras que adornan el pavimento, como si no tuvieran un uso específico.

Cuando este vendedor levanta la cabeza, su discurso cambia, ya no habla para él. Habla para la gente de su alrededor, pronuncia unas palabras sin mucho aliento. Solo se limita a decir, mientras camina de lado a lado, “escurridores para traperos, a solo cinco mil pesos, cómprelos, si quiere le hago la demostración”. Pero se nota que no tiene ganas. Cinco minutos más tarde, al ver que nadie le para bolas y que ya se acerca el fin de su día laboral, pues solo trabaja de 11 de la mañana a seis de la tarde, decide aplicar su metodología, que consiste en explicarles a las personas cómo se usan los escurridores.

Así es que Daniel se presenta ante su público, así es como este personaje da a conocer su “frente” que en realidad no es otra cosa que el conjunto de expresiones que este personaje utiliza durante la presentación de sus escurridores. Dentro de su “frente”<sup>50</sup> Daniel expone los escurridores, el balde con agua y el traperos como parte de su escenografía, dentro del escenario de ese pequeño espacio de andén de la calle 22.

Su aspecto físico como su estatura, que no es muy alta, su piel blanca, su pelo negro y corto, su ropa sencilla –blue jean y saco de lana- y la expresión de su cara siempre desanimada y desinteresada no por lo que está pasando a su alrededor sino más bien pensativa, conforman su “frente personal”.

Y ahora, el escurridor filosófico se pone en posición: se para derecho, mira al frente de la acera como si al otro lado estuviera una multitud de gente esperando su actuación. Coge un traperos que se encuentra dentro de un balde con agua, lo saca y lo introduce en el escurridor de plástico, presiona contra el, gira hacia la derecha el traperos, vuelve y gira hacia la izquierda, lo saca para que todos vean como quedó el traperos, y vuelve a hacer el mismo procedimiento una y otra vez, hasta que genera la atención de unos cuantos. Mientras hace esto dice el valor del producto e invita a que lo compren porque ahorra tiempo y fuerza a la hora de limpiar el piso de la casa.

---

<sup>50</sup> Hannerz Ul. *Exploración de la Ciudad*. Capítulo 6, La ciudad como teatro, pg 233

Su tono de voz es muy serio, tal vez por su ego, que el mismo dice que tiene y que hace que no le guste entablar ningún tipo de relación con los otros vendedores ambulantes, así sea para comprarles algo, pues no lo hace. A juzgar por lo que dice, se nota que no es una persona de muchas amistades, un solitario que le encanta caminar por el centro de la ciudad en sus tiempo libre, ese que prefiere confiar su vida en un buen libro, como alguno de Marguerite Yourcenar y Lenin, que en las palabras de las personas.

Las relaciones de vecindad pasan a un segundo plano ya que ni el saludo se encuentra dentro de sus acercamientos, porque para él lo más importante es su crecimiento económico que ha logrado gracias a este trabajo y es en esta actividad que las relaciones de aprovisionamiento son las únicas que le interesan: intercambiar mercancía por dinero y mantener la interacción social, el contacto cara a cara con su público para poder convencerlos de los beneficios de su producto.

Daniel escribe sobre este “mundo podrido” porque para él todas las personas están idiotizadas. “Este mundo está lleno de gente que trabaja todo el día, se levanta a las cinco de la mañana, trabaja y vuelve a las siete u ocho de la noche, se ven tres novelas que los idiotiza más. Me parece muy triste que la gente viva sin sentido, que anden en la esclavitud de esta sociedad capitalista, por eso me vine a vivir acá, por eso deje mi trabajo en Cali porque no soportaba ser un esclavo de una textilera, quería ser libre y ahora con este trabajo siento que lo soy. Sobre esta sociedad podrida es sobre lo que escribo, me gusta escribir tratados filosóficos sobre la vida, desahogarme en ellos”.

Lo que él cuenta solo hace parte de su vida privada, de los bastidores, lo que va detrás de su pequeño escenario, lo que realmente es, de eso que esconde ante su público, que guarda para sí, porque no le interesa compartirlo con nadie. Para él lo único que juega en el contacto con los demás es dar la impresión de que es un vendedor más de la calle, un trabajador informal.

Desde que trabaja en el negocio de los escurridores de traperos, que compra al por mayor en San Victorino, su mayor alegría ha sido el crecimiento económico que ha tenido y la tranquilidad que este le da. Por el contrario, la mayor tristeza que le ha dado este trabajo ha sido ver como los policías les quitan la mercancía a los otros vendedores ambulantes. “Siendo tan sónicos en un país con tanto desempleo, con tanto problema económico, deberían organizarlos en lugar de tanta represión a personas que se ganan 20 mil o 30 mil y que no tiene capital. No entiendo como este es un país tan rico y con una población tan pobre, que tristeza. Esa es la realidad de la vida. Por qué no los organizan, por qué no les dan subsidios, mucha gente tiene que trabajar para alimentar a sus familias”.

Tiene razón, la historia del Melao de la Negra Alegría o mejor dicho de Viviana Camargo, es igual a la del resto de desplazados y vendedores que tienen que mantener a sus familias y en muchas ocasiones llegan a la capital a causa de la violencia que se vive en municipios como Tumaco, de donde es ella.

La presencia de grupos al margen de la ley, como la guerrilla y los paramilitares, han generado el desplazamiento de miles de nariñenses. Unos se van para Esmeraldas-Ecuador, y otros prefieren llegar al interior del país. Para llegar a Esmeraldas, los nariñenses viajan

en barco, que les cuesta aproximadamente 35 mil pesos, no mucho para vivir en otro país y en el mar como lo están acostumbrados.

Pero Viviana prefirió Bogotá porque su compañero ya conoce la “jugada” en la ciudad. Él ya ha vivido durante cinco años aquí, y como dicen en Tumaco, “uno como mujer tiene que seguir al marido”. Desde entonces “la negra del melao” ha sobrevivido a punta de vender cocadas y cucas en la carrera décima con calle 12, en pleno San Victorino.

Su escenario se compone de un grupo de cinco vendedores por metro cuadrado que vociferan sus productos como si estuvieran en una plaza de mercado de algún pueblo de la costa. Del polvo y desorden que dejan las obras de Trasmilenio de la carrera décima, de los buses que se amontonan en los semáforos, como un montón de hormigas que intentan pasar un camino en fila india porque el espacio no da para más, y de la amenaza de los policías que los visitan diariamente para ahuyentarlos del espacio público. De los comercios que venden productos como ropa y adornos para piñatas al por mayor y de los garajes que los martes y jueves se llenan de productos para vender a precios muy baratos, desde muy temprano, donde se realizan los famosos madrugones de San Victorino.

Es así que Viviana cambió la playa y los mariscos por la calle y el tamal. Cambio el sonido del mar chocando con la arena por el ruido y la contaminación de los buses. El olor a pescado por el olor a chicharrón, arepa y plátano de los otros vendedores. Cambio ver el atardecer a la orilla del mar por ver llegar la noche desolada y llena de ladrones al acecho. Ahora pasa sus días desde la 11 de la mañana hasta 7 y 30 de la noche, de lunes a sábado, y los domingos de 12 a 5 de la tarde.

“Al principio solo vendía cocadas, mi marido me enseñó y nos quedaban deliciosas, pero las cocadas para que provoquen toca cargarlas así ventiladas y a mí no me gusto ese polvo, esa contaminación, entonces con mi marido decidimos que solo una vez al mes las sacamos, pero las envolvemos en bolsitas plásticas y las ponemos ahí junto con las cucas, porque las cocadas son como más pasa bocas, en cambio las cucas llenan, alimentan, si estas con hambre te comes una cuca y te quita el ardor del estomago, por eso este es un producto bendecido, donde una vaya lo vende”.

Tal vez por eso, por el recuerdo que le trae de su tierra, es que vender productos afrocolombianos se ha convertido en la mayor alegría que le ha dado este trabajo. Porque se siente cerca de lo que alguna vez fue su casa, porque se acuerda de su niñez cuando vendía frutas y comida por la playa de Tumaco en compañía de su tía la que le enseñó este oficio, la responsable del gusto de vender.

Ver a Viviana al lado de su carretilla llena de cucas es como ver a un costeño tomando el sol de la tarde desde su hamaca en la mitad de las obras de Trasmilenio. Encontrar desplazados pidiendo limosna, afro colombianos vendiendo agua de coco, indígenas caminado descalzos es un panorama que aunque para la mayoría sea normal encontrar en esta ciudad, desenfoca porque ellos no deberían estar aquí, sin saber qué hacer, sin la oportunidad de estudiar, de crecer donde nacieron, en cambio están ahí rodeados de gente extraña hasta en el acento y la forma de hablar.

Viviana y sus hijos tienen el mismo aspecto, todos con cientos de trenzas en su cabeza, con la piel color a océano pacífico, con la ropa gastada y con la mirada perdida hacia los cerros orientales. No es lo que debería ser, pero es lo que ellos decidieron como salida al conflicto de su pueblo.

Y así como ellos se ven cuando uno pasa por su lado, es como se presentan diariamente al resto de sus posibles clientes. Su aspecto costeño y pobre, esa primera impresión, que más allá de llamar la atención del transeúnte, hace que algunos compradores solo lo hagan por ayudarlos, mientras que otros que en realidad sí tienen ese gusto por el sabor de las cucas, se provoquen y decidan comprar, sin ni siquiera darse cuenta o detenerse a reflexionar en que su dinero es el sustento de esta familia de desplazados.

Para Viviana y su familia la representación que hacen ante los demás es muy básica. Pararse al lado de una carretilla con aspecto de cansados y desanimados a esperar que alguien compre algún paquete, no requiere el mayor esfuerzo, aunque es la pura realidad del momento por el que están pasando, lo que la hace aún más creíble. No tiene que hacer nada más que exponerse ante el público capitalino.

El caso de Marta Cecilia una de las tantas vecinas de La negra del Melao, varía en el sentido en que para Marta, conocida como la mujer del chicharrón este oficio requiere de provocar al cliente, para esto ella se pasea por varias cuadras de la carrera décima entre las calles 24 y 12.

Mientras Marta fritura el chicharrón con plátano el olor se extiende por varias cuadras, hasta llenar el olfato de los dueños de locales comerciales, compradores, vendedores ambulantes y hasta conductores de bus. Es claro, que sin necesidad de verla ni ver el producto, la carretilla se encuentra cerca. La primera impresión atrapa con un solo paso, el más importante, fritar en medio de la calle para que su olor promueva la venta.

Cerca a la Plazoleta de la Mariposa, los vendedores y compradores del lugar, ya están acostumbrados a este olor a fritos, porque Martha Cecilia no es la única del sector, unas cinco personas más que viven de este trabajo usan el mismo escenario para hacerlo.

Su técnica consiste en fritar y refritar el chicharrón en el aceite caliente y luego de sacarlo y escurrirlo un poco, lo parte en pedacitos, al igual que la arepa de maíz blanco, y el plátano. Todo lo pone en una bolsa de papel y se lo pasa al comprador. El resto de la comida queda expuesta sobre una tabla de metal para volver a ser refrita cuando aparezca otro cliente.

Martha se presenta ante su público con el pelo recogido, una camiseta, un jean, tenis y un canguro en la cintura para guardar la plata. No usa guantes, ni tapabocas. Pero, sin embargo, a la hora de vender procura no tocar la comida. Sus movimientos son ágiles y rápidos, en segundos el chicharrón que es un poco duro queda partido en pequeños pedazos, listos para ser masticados sin menor problema. Su habilidad para vender y fritar al mismo tiempo, ha creado una confianza en ella y en sus compradores, ventaja que utiliza para seguir demostrando que es buena para lo que hace.

A simple vista se ve limpia, aunque un gorro y unos guantes no le quedarían mal, pero eso no le importa a la gente del sector que son sus clientes habituales. Es irónico porque para ella la buena presencia como estar limpio y ser buena gente con los clientes influye en las

ventas y la verdad su trato es un tanto relajado y su aspecto para vender comida no es el adecuado porque para vender comida, es importante tener guantes para no tocar la comida luego de recibir dinero, así como un gorro para la cabeza que le tape el pelo que se puede caer en la comida.

Pero hay que entender que es un trabajo informal, y su público no exige otra cosa que buenos precios y servicio al instante y eso es todo lo que ella ofrece por un producto que tiene representación en varias regiones del país como los departamentos de Boyacá y Antioquia, donde el chicharrón hace parte de su gastronomía, ya sea en picada con fritanga o en una frijolada, producto que a veces intercambia por cucas, esa típicas de la costa colombiana, esas que se preparan con melao de panela, que se comen acompañadas de un vaso de leche o avena, como desayuno o merienda y de mucho alimento nutricional como lo cuenta Viviana, su vecina, la que se estaciona a pocos metros de ella, la que le cuida el puesto para ir al baño o le avisa cuando vienen los “tombos”.

La relación entre Viviana y Marta Cecilia es la misma relación de vecindad, que se da gracias a la interacción permanente entre las mismas personas por su cercanía espacial lo que hace que los saludos, el reconocer a la otra persona y algunas veces la confianza que se genera entre ellos sean reconocidos o catalogados como relaciones de vecindad.

Lo mismo que le pasa a Vicente el vendedor de piñas. Para él sus compañeros son de gran ayuda a la hora de ir al baño o almorzar en la calle, pues su relación es tan buena con los otros vendedores que no tiene problema en vender alguna escultura de barro, de su compañero mientras este está comprando comida y viceversa.

La fachada o frente de Vicente es esta: Parado en la séptima con 24, con su carretilla de piñas apiladas unas encima de otras, espera mientras los clientes aparecen para vender ya sea en unidad o picada en vasos plásticos. A veces tiene otras frutas como mango picado o papaya. En su carretilla hay un espacio para la sal, la pimienta, la leche condensada y el zumo de limón y otro para los vasos de fruta picada para los que quieren ir comiéndose la fruta mientras llegan a su destino. Aunque lo más común es el mango, viche o maduro con sal y pimienta, es raro ver y además comer piña con estos ingredientes. Pero ese es precisamente uno de los encantos o ventajas de una ciudad grande, que la variedad suple hasta los gustos más rebuscados de sus habitantes.

Su escenario se compone por la carrera séptima, la que recorre durante el día desde la avenida Jiménez hasta la calle 24, su paradero final del día, donde pasa más de tres horas antes de irse a su casa. Dentro de su estación final, se encuentran un grupo de cinco caricaturistas, un vendedor de esculturas de yeso, un saxofonista que interpreta canciones románticas, algunos vendedores de forros para celular, de libros y revistas viejas, de vendedores de minutos, de otros vendedores de frutas.

Dependiendo del día, varían los vecinos y compañeros de Vicente. Si por ejemplo es un lunes los anteriores trabajadores informales son su compañía, si por el contrario es un domingo, el repertorio crece aún más y la movilidad por la séptima no es tan fácil, y estos días en especial es preferible quedarse estacionado acompañando al resto de los personajes, que conforman esta obra de la vida, a sus compañeros quienes comparten la misma oficina de la calle con él, el mismo escenario, la misma condición de no asalariados, de informales

que invaden el espacio público, ese que también es suyo, ese que tal vez es más suyo que del resto, porque es en él donde pasan el mayor tiempo de su vida, el lugar de trabajo.

Su frente personal se compone por ser un hombre de unos cincuenta años de edad, bigote poblado, pelo negro, piel casi conservada y de unos 160 cm de estatura. Usa jeans, tenis y un chaleco azul, donde guarda el dinero de las ventas. Antes usaba un delantal blanco, pero siempre le sacaban la plata del bolsillo cuando se distraía vendiendo piña y perdía todas las ganancias del día. “Es que aunque uno no lo crea hasta a nosotros nos roban” cuenta Vicente.

Detrás de banalinas Vicente cuenta que hace tres años trabajaba como cajero de un supermercado, pero se aburrió y prefirió vender en la calle, porque así tenía más independencia y le entraba diariamente dinero, aunque no deja de desconocer que la comodidad de tener un empleo seguro, sin estar pendiente de los policías que le quitan la mercancía o en los peores casos la carreta, es a veces mucho mejor.

Don Vicente, quien es de Santander, vive con su esposa, quien trabaja como empleada de servicio por días y esto les ayuda a repartirse los gastos entre los dos; su hijo de 18 años que está terminado el colegio y su hija que tiene 20 años, quien quiere estudiar odontología, pero no ha podido empezar la universidad por cuestiones económicas. “Espero que encontremos algo barato para que pueda estudiar, estamos pensando en que se presente a la Nacional, pero nos parece muy difícil, no queremos que se quede sin educación como nosotros sus padres, que solo estudiamos hasta quinto de primaria”.

Sin embargo, él se siente muy satisfecho con su trabajo porque por lo menos puede sostener a su familia, sin pasar necesidades urgentes como la falta de comida o de servicios públicos. “Aunque la competencia es grande, el mercado de la calle da para todos, hay de todo y para todos los gustos, si esto no me diera, yo no estaría aquí”.

Estos actores, vendedores informales, los hombres de la multitud, a quienes para ellos la calle es su oficina y los transeúntes sus principales clientes, para los que el ruido de los carros se convierten en su música y las luces de los semáforos de los postes son sus lámparas que amenan el ambiente, para quienes los barrenderos son sus empleados de servicio, para quienes los vendedores de tinto y chitos son sus cafeterías; terminan su actuación cuando el vacío del centro se hace presente, cuando todos terminan sus labores y se van a sus casas, porque esta no es una ciudad nocturna. El transporte disminuye después de las diez de la noche, los bancos y los locales comerciales cierran antes de las siete u ocho.

En otras ocasiones la actuación termina cuando llega la policía. Es el momento en que todos los vendedores tienen que recoger sus mercancías lo más pronto posible, porque la autoridad necesita el escenario libre. Los actores se retiran en menos de nada para tratar de continuar con su trabajo en otro lugar, unos minutos más tarde.

Cuando todo ha acabado, no hay porque quedarse en la calle si no hay buenas opciones. En realidad, los únicos que se quedan son los hobos, habitantes de la calle, los que todas las noches buscan un rincón para dormir.

## Conclusiones

Y al final, solo queda por decir...

El telón se cerró. Los actores se van a los camerinos, un pequeño rincón de andén, para poder guardar toda su parafernalia. Paso a paso se quitan el maquillaje y el vestuario. Un viento desértico recorre el lugar como señal de que todo por ese día ha acabado. Es hora de volver a cargar los instrumentos que se usan diariamente, esos que ambientan su escenario, sus compañeros más fieles, los responsables de que algo de dinero entre diariamente.

El camión de la basura se acerca. El ruido de su motor grande y pesado se hace notar en el ambiente. La gente amontona la basura lo más rápido posible al lado de los postes para que los señores de la basura se demoren menos en recogerla y las calles puedan quedar medio limpias para el día que viene. Los vendedores aprovechan para despojarse de todo lo que ya no necesitan y no volverán a usar.

En el camino a casa algunos tienen que dejar las carretillas o carritos en algún parqueadero cerca. Otros en cambio cargan en cajas y costales la mercancía sobrante del día. Algunos otros vuelven con dibujos bajo el brazo, muy bien guardados en carpetas grandes, para que el papel no se dañe y el grafito no se corra.

Al día siguiente cuando las calles se vuelven a llenar, cuando el público camina de lado a lado del escenario y cuando los actores se acomodan en sus lugares de trabajo a la espera de interacciones con el resto para intercambiar productos o habilidades, los “tombos” como los llaman ellos, esa fuerza maligna envuelta en bolillos de madera y trajes de color verde oliva, que los hacen correr con todo y fachada a bordo, se acercan como elefantes salvajes que hacen temblar el pavimento, para remover a todos los actores que impiden el flujo de transeúntes cómodamente.

Es el momento de demostrar su solidaridad entre vendedor y vendedor. La negra del Melao se inquieta y mientras ve hacia atrás, alista su carretilla y le grita a Marta Cecilia, la de los chicharrones, que corra, que se escape de esa fuerza autoritaria que va en busca de sus chicharrones y su carro de fritos. Esos que sin preguntar, les quitan las carretillas y la mercancía a los vendedores ambulantes para desalojarlos del espacio público, una manera algo irónica de rescatar los andenes y las calles, quitando a personas que también hacen parte de esta sociedad y que por lo tanto también tienen el derecho de usar el espacio “público”. Y es que si las calles están llenas de vendedores, la razón es porque ellos no tienen otro espacio para desarrollarse laboralmente, porque la mayoría no tuvieron la oportunidad de ir a colegio ni mucho menos a la universidad, ni la posibilidad de encontrar un trabajo asalariado con prestaciones y salud. Las consecuencias de esta persecución solo generan el miedo de la autoridad entre los vendedores producto de la violencia que imparten cuando llega el momento de desalojarlos.

Es por eso que Marta Cecilia se alista desesperada, despacha a su cliente, casi que le tira la bolsa gracienta en la cara y busca un camino por donde escapar sin chocar con el resto. Lo mismo hace Viviana, la negra, pero ella no piensa en nada, se lanza al precipicio de la carrera décima, contra los buses y las obras de Transmilenio. Después de media hora,

cuando todos ya se han ido, La negra vuelve a su puesto y como si nada retoma su actuación. Esa que tiene que hacer todos los días con el ánimo de vender, esa que le permite obtener ingresos y entablar relaciones con sus vecinos, los vendedores y con sus compradores- los espectadores-

Esa actuación que solo le permite un escenario como es la ciudad, donde la diferencia y la variedad nunca es demasiado para llenar los gustos y expectativas del público que está acostumbrado a encontrarse con estos personajes en las calles del centro porque sin ellos, los actores, la obra sería vacía y aburrida. El espectador no tendría porque detenerse en la mitad del camino para observar alguna presentación esporádica y predeterminada o para comprar algo que creyó necesario o sencillamente le gustó a un precio económico y que en un supermercado o centro comercial le costaría mucho más.

Esa actuación que se da solamente cuando ellos lo prefieren, cuando deciden levantarse y salir a la calle a trabajar, esos que si quieren tomarse un día libre o llegar dos horas más tarde de lo habitual lo pueden hacer porque ellos son sus propios jefes. Nadie los vigila, ni supervisa su trabajo. Porque el desempleo y la falta de oportunidades económicas, sociales y educativas, fueron las que impulsaron la decisión de trabajar dentro de la informalidad, y ese es el riesgo, que no tienen garantías, ni saben cómo les ira durante la semana, menos durante el mes, pero si saben que si no se la juegan, si no se ponen horarios y lugares, si no se especializan en algún producto no podrán salir de esa indiferencia social, de ese estado de no saber qué hacer ni cómo hacerlo.

Y ¿cómo lo hacen? ¿Cómo se la juegan? Simple, ingeniándose que vender y donde van a hacerlo, si en la décima o en la séptima o mejor aún en una plaza de artesanías, o en el norte o en las periferias. Ellos deciden donde, aunque lo más común es el centro por la cantidad de personas que en el trabajan y estudian.

Son los dueños de sus propias actuaciones y como su máxima autoridad los responsables de su supervivencia en una ciudad donde el tráfico, la inseguridad y la falta de garantías cada vez se hacen más notables, sobre todo para ellos, los que llegan de otras partes del país para sobrevivir como vendedores ambulantes, para ofrecer arepas rellenas o cocadas, ruanas boyacenses o bufandas nariñenses. Para aguantar frio y lluvias constantes, en lugar de estar en la playa, en el río o en el campo, pescando y cultivando como todo campesino que produce para sí y su familia.

El escenario es ese, ese que alberga como un nido a toda clase de colombianos, ese que permite que productos afro-colombianos como las cucas se encuentren a la mano de los que vivimos en la ciudad sin necesidad de desplazarnos hasta el chocó. Ese que a veces se convierte en circo y en teatro al mismo tiempo, ese que cada día nos sorprende más por la variedad de gente y productos que en el conviven con los locos, los políticos, los periodistas, los fotógrafos, los niños, los abuelos y los extranjeros.

## Bibliografía

- S. Santa María Mauricio, V. Roso Sandra, Análisis Cuantitativo de la Informalidad en Colombia.
- Nora Clichevsky, Informalidad y Segregación Urbana en América Latina, una aproximación Buenos Aires, mayo de 2000.
- Delgado Jaramillo Pilar, Cárdenas Villamil Andrés, García Bañales Jon, Espacio Público y Derecho a la Ciudad; la política del espacio público físico y la venta informal en Bogotá, Alcaldía Mayor de Bogotá, diciembre del 2008.
- Maldonado, Carlos; OIT. EL sector informal urbano: perspectivas desde un enfoque interdisciplinario. En Seminario Latinoamericano "Impacto y perspectivas de los programas de capacitación y asistencia técnica para la microempresa" (13-15 feb.:1997: San José, Costa Rica), p.p. 21-380)
- Uribe García, José Ignacio; Ortiz Quevedo, Carlos Humberto; García Cruz, Adolfo; Informalidad y subempleo en Colombia: Dos caras de la misma moneda; Valle del Cauca, 2008.
- Hernández Pérez, Yanlícser; Informe coyuntural sobre el comportamiento del mercado laboral de Bogotá y la Nación; Enero a Diciembre del 2008.
- Empleo y desempleo en Bogotá; archivo digital en:  
[www.bogotatrabaja.gov.co/...empleo/.../Empleo y Desempleo en Bogota.pdf](http://www.bogotatrabaja.gov.co/...empleo/.../Empleo_y_Desempleo_en_Bogota.pdf)
- SENNETT, Richard. *La corrosión del carácter: las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Anagrama, 2000
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) Página Web oficial.  
<http://www.ilo.org/global/lang-es/index.htm>
- [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)
- CASTILLO, Juan José. *La sociología del trabajo hoy: la genealogía de un paradigma*. Tratado latinoamericano de sociología del trabajo. Fondo de Cultura Económica de México, 2000
- PORTES, Alejandro, HALLER, William. *La economía informal* (División de Desarrollo Social. CEPAL, Santiago de Chile. Noviembre de 2004
- CORTES, Fernando. *La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina*. Tratado latinoamericano de sociología del trabajo. Fondo de Cultura Económica de México, 2000
- RAMOS Soto y GÓMEZ Brena: "¿Qué es la economía informal?" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 60, mayo 2006. en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>

- LINDON, Alicia. *La precariedad laboral como experiencia a través de la narrativa de vida*. Gaceta Laboral, Vol. 9 No. 003. Universidad de Zulia. Maracaibo, Venezuela. 2003
- GIDDENS, Anthony. *Sociología*. Alianza Editorial, 2002
- MEDINA, Muñoz, Lina Rocío. Comercio Callejero, Sistema Racional de Distribución Minorista. Universitas Humanistica, julio-diciembre, año, vol. XXXII, numero 060. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia. Pp39-59.
- Alcaldía Mayor de Bogotá; Desarrollo económico; Informe sobre el plan de desarrollo; plan de acción y avance de proyectos a junio 30 del 2009.
- María Camila Uribe Sánchez, secretaria distrital de planeación; Jaime Martínez Reina, Subsecretario de Información y Estudios Estratégicos; Evolución del Mercado Laboral de Bogotá 2001-2009; Perspectiva de absorción y calidad del empleo en Bogotá.
- Hannerz Ul. *Exploración de la Ciudad*. Capitulo 2, Etnógrafos de Chicago.
- Wolf ,Mauro; Sociologías de la Vida Cotidiana; Capitulo Erving Goffman o la Descalificación de la Inocencia; Ediciones Cátedra, Madrid, 2000.
- Goffman, Erving, La presentación de la persona en la vida cotidiana; Capitulo, Introducción; Editorial Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1997
- Goffman, Erving; Los momentos y sus hombres; El orden de la interacción; Ediciones Paidos , Barcelona, 1991.